

Министерство здравоохранения Республики Беларусь  
УО «Витебский государственный медицинский университет»

# **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТУДЕНТА МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

Методические рекомендации

Витебск  
2018

УДК 378.1:61(042.4)

ББК 88.504я73

Ц-44

Рекомендовано к изданию Центральным учебно-методическим  
Советом ВГМУ в качестве учебно-методического пособия  
(20.12.2017 г. протокол № 10)

Рецензенты:

Кафедра прикладной психологии УО «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова»(заведующий кафедрой, кандидат психологических наук, доцент Богомаз С.Л.)

Заведующий кафедрой социально-гуманитарных наук УО «Витебский государственный ордена Дружбы народов медицинский университет», кандидат философских наук, доцент Кулик С.П.

**Ц-44** Конкурентоспособность студента медицинского университета: методические рекомендации / А.Л. Церковский. – Витебск: ВГМУ, 2018. – 67 с.

Предназначено для студентов медицинского университета.

УДК 378.1:61(042.4)

ББК 88.504я73

© А.Л. Церковский, 2018  
УО «Витебский государственный  
медицинский университет», 2018

## Содержание

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b>	<b>4</b>
<b>КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ГАРМОНИИ</b>	<b>4</b>
1. Сущность конкурентоспособности	4
2. Культурное сознание и конкурентоспособность	6
3. Проект «Моя конкурентоспособность»	8
<b>ЭФФЕКТИВНАЯ УЧЁБА КАК ФУНДАМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ</b>	<b>9</b>
1. Основные положения эффективной учёбы	9
2. Системные и глубокие знания как результат эффективной учёбы	11
3. Интеллект–карты	12
<b>ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА КАК ОСНОВА САМОПОЗНАНИЯ И ПОЗНАНИЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ</b>	<b>13</b>
1. Введение в визуальную психодиагностику	13
2. Основы персонологии	14
2.1. Общая характеристика	14
2.2. Частная персонология	17
2.3. Физиогномические предпосылки для развития культурного сознания	26
3. Основы невербального общения	28
<b>РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНОГО СОЗНАНИЯ</b>	<b>48</b>
1. Совесть как необходимое условие развития культурного человека	48
2. Самодостаточность как системное качество	51
3. Самостоятельность	52
4. Свобода как основа успешной самореализации	54
5. Личностный рост и культурное сознание	56
<b>ПОТОКОВОЕ ПЕРЕЖИВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЛИЧНОСТИ</b>	<b>61</b>
1. Сущность потокового переживания	61
2. Потоковое переживание и конкурентоспособность студента	63

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогой студент!

Психологи шутят, называя все неприятности в жизни неправильно понятыми приключениями.

Каждый день может принести тебе немало неожиданных и радостных перемен в жизни, которые смогут стать для тебя реальностью только тогда, когда ты этого сам очень захочешь и не сможешь не реализовать это в своей жизни. Ведь твоё «могу» живёт на улице «хочу». А дальше по закону воплощения всё задуманное будет осуществляться в твоей жизни согласно твоему сценарию. И даже если пойдёт что-то не так, ты можешь в любой момент внести изменения, так как именно ты здесь и сценарист, и режиссер, и главный герой.

А точный выбор маршрута и конечного пункта твоего путешествия превратит его в удивительное приключение, когда у твоего корабля жизни все ветра будут попутными.

И пусть освещать тебе этот путь будет «Звезда Благополучия». Именно она поможет тебе прожить долгую и счастливую жизнь. Для этого надо всего лишь каждый день ходить на Работу (Учёбу) как на праздник; довольствоваться теми Деньгами, которые есть; выстраивать свои Отношения с людьми на основе взаимного уважения, доверия и согласия; Любить Себя, Других и Мир; сохранять и укреплять своё физическое душевное и духовное Здоровье.

Успехов тебе на этом пути! ... И не забывай: путь в тысячу миль начинается с первого шага.

# КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ОСНОВА ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ГАРМОНИИ

## 1. Сущность конкурентоспособности

Ты, как и каждый человек на планете Земля, являешься продуктом длительного исторического филогенетического развития. В результате твоя наследственная память несёт в себе практически всю информацию, накопленную человечеством за это время. Но одновременно с филогенезом ты «включён» в процесс индивидуального (онтогенетического) развития.

Биологическую основу твоего индивидуального развития составляет твой энергетический потенциал, уровень активности твоего мозга, *эргичность* организма как системы.

Под влиянием процессов воспитания, обучения и различных механизмов социализации обеспечивается твоя психологическая и социальная адаптация, отражающая *адаптивность* как базовое качество твоего организма как системы. Это качество определяет степень адекватности твоего поведение в динамически изменяющихся условиях.

Наряду с адаптивностью в процессе онтогенеза происходит развитие твоих способностей и личностных свойств, обеспечивающих формирование третьего базового качества – *регулятивности*. Именно регулятивность характеризует твои потенциальные возможности в достижении успеха как в учебной деятельности, так и в жизни в целом.

Адекватное энергетическое обеспечение оптимального адаптивного и регулятивного процессов гарантирует, прежде всего, твою внутреннюю уверенность в себе и гармонические самоотношения. В свою очередь, внутренняя гармония является важнейшим условием для установления гармонических отношений с внешним миром.

Всё выше сказанное находит своё непосредственное выражение в таком понятии, как *конкурентоспособность* (КС).

Наиболее точно отражает сущность КС определение В.И. Шаповалова (2003), согласно которому *конкурентоспособность личности* представляет собой «*социально ориентированную систему способностей, свойств и качеств личности, характеризующую ее потенциальные возможности в достижении успеха (в учебе, профессиональной и внепрофессиональной жизнедеятельности), определяющую адекватное индивидуальное поведение в динамически изменяющихся условиях, обеспечивающую внутреннюю уверенность в себе, гармонию с собой и окружающим миром*».

## 2. Культурное сознание и конкурентоспособность

Предложенное тебе понятие КС позволяет по-новому посмотреть на «конкуренцию».

Принципиальным является рассмотрение конкуренции с учётом твоей будущей профессии.

Твоя будущая успешная профессиональная деятельность в качестве врача или провизора будет определяться не столько стремлением делать свою работу лучше других своих коллег, сколько способностью обеспечить непрерывность само-процессам (self-процессам): саморазвитию, самосовершенствованию, самореализации.

В таком случае можно говорить скорее о само-конкуренции, когда ты будешь стараться работать сегодня лучше, чем делал это вчера и планировать завтра работать лучше, чем сегодня.

При этом под понятием «работать лучше» подразумевается не только качество собственной профессиональной деятельности, но и твой вклад в здоровье конкретного пациента, посетителя аптеки. В результате твоя деятельность будет результативной (знаешь «что делать»), эффективной (знаешь «как это сделать правильно») и производительной (знаешь и умеешь сделать так, чтобы суммарный эффект от деятельности превышал затраченные ресурсы). В этом проявляются, соответственно, твои **компетентность, мастерство и профессионализм**.

Гуманистическая направленность профессии врача и провизора предполагает, что уже в процессе обучения в медицинском университете тебе необходимо руководствоваться общечеловеческими и духовными ценностями, то есть культурными ценностями. Это обусловлено тем, что современное развитие высшего медицинского образования происходит на фоне смены доминирующей в науке и обществе индустриальной парадигмы на формирующуюся сейчас постиндустриальную, при которой в центре внимания находится человек.

По мнению В.А. Аверина (1997), *«...это не может не сказаться и на образовании, как одном из важнейших социальных институтов общества. Отказ от командно-административного типа управления в образовании, поворот к личности студента требуют переосмысления целей и назначения образования и, стало быть, формулирования новой образовательной доктрины и новых психолого-педагогических концепций обучения и воспитания студентов...»*.

Данные изменения в образовании предъявляют определенные требования к тебе через изменение твоего самосознания.

Ведущими в системе твоих ценностей должны стать *самопознание, самостоятельность и мотивация успеха* (Т.В. Корнилова, 1995).

Реализация этих ценностей невозможна в рамках прежних психолого-педагогических подходов.

В.А. Аверин (1997) предлагает **культурологический подход**. Он провозглашает приоритет личности и устанавливает, что знания – не цель, а средство, способ развития личности обучающегося. Этот подход является базовым для высшего образования (в том числе и медицинского), так как цели культурного развития человека совпадают с целями образования.

В рамках проблемы конкурентоспособности с учетом культурологического подхода к высшему медицинскому образованию твоя конкурентоспособность как студента и выпускника медицинского университета должна основываться на **культурном сознании**, обеспечивающим реализацию *самодостаточности, самостоятельности, свободы и совестливости*, как базовых качеств (В.А. Аверин, 1997).

Твоя **самодостаточность** будет проявляться в твоём стремлении принять себя таким, «какой ты есть». Это станет возможным, если ты будешь стараться не сравнивать себя с другими, не оценивать себя с позиции «плохой – хороший», не ставить перед собой особых условий, при которых ты будешь или не будешь себя уважать. Одним словом, относись к себе «равнодушно», то есть принимай в себе всё; в том числе негативную («теневую») сторону своего «Я», к которой ты, как правило, относишь свои недостатки. Со временем, ты будешь всё чаще замечать, как в определённых жизненных ситуациях будет происходить своеобразная трансформация твоих недостатков в твои достоинства.

Основу твоей **самостоятельности** должны составлять *знания о себе*. Важную информацию о себе ты постоянно получаешь при общении с другими людьми (родителями, студентами и т.д.), а также в результате совместной деятельности (например, учебной) и ответной реакции «других» на твоё поведение.

В чём проявляется твоя самостоятельность? Она проявляется, прежде всего, в произвольном внимании, восприятии и мышлении. Ты самостоятельно выбираешь объекты для осознания, ты их самостоятельно отражаешь (воспринимаешь) в своём сознании и ты самостоятельно «включаешь» полученную информацию в мыслительную переработку. Таким образом, ты формируешь свой внутренний мир, свою субъективную реальность. Именно опора на собственные знания о себе и о мире может позволить тебе совершать *свободные выборы*.

Твоя **свобода** может проявляться в принятии решений, в выборе поведения, в обеспечении собственной деятельности (в том числе учебной). Между ситуацией («стимулом») и твоей реакцией на неё всегда будет находиться твой свободный выбор. Именно ты определяешь направление своего поведения и деятельности. В конечном итоге, ты – хозяин своей жизни.

Что определяет правильность твоих действий и поступков? Своеобразным индикатором правильности твоей жизни и деятельности является твоя **совесть**. Она лежит в основе твоего духовного интеллекта.

«Угрызение совести» проявляется в состоянии дискомфорта, которое возникает после «неправильных» действий и поступков. В таких случаях очень важно остановиться, проанализировать ситуацию и попытаться её исправить. В основе такого исправления должны лежать высшие моральные ценности (добро, свобода, ответственность, долг, совесть, честь, достоинство, смысл жизни, счастье, любовь). Эти непреходящие ценности «задают» правильный алгоритм твоему поведению и деятельности.

Таким образом, формирование и реализация в своей жизни таких базовых качеств культурного сознания, как самодостаточность, самостоятельность, свобода и совестливость, обеспечивает высокий уровень твоей конкурентоспособности.

### **3. Проект «Моя конкурентоспособность»**

Мы, преподаватели кафедры психологии и педагогики, на своих занятиях с тобой, студентом ВГМУ, обратили внимание на тот факт, что ты, обладая огромным интеллектуальным и личностным потенциалом, испытываешь большие трудности, связанные с учёбой.

В связи с этим у нас появилась идея создания на сайте дистанционного обучения страницы, на которой мы вместе с тобой осваивали бы «искусство учиться».

Да, да, не удивляйся! Чтобы учиться легко, надо этому учиться. При этом доводить процесс обучения до уровня искусства, когда ты не только знаешь «Что надо для этого знать» (компетентность), но и «Как это делать правильно, то есть без особого напряжения» (мастерство), а также «Как это сделать, чтобы суммарный эффект превышал затраты» (профессионализм).

Иными словами, ты можешь стать профессионалом в области обучения. Это означает, что твоя учеба в стенах нашей любимой *alma mater* станет работой (от слова «Ра» – «солнечная») результативной (знаешь «ЧТО надо делать ...»), эффективной (знаешь «КАК легче это делать...») и производительной (знаешь «КАК сделать оптимально ...»).

Чтобы овладеть искусством обучения, надо придерживаться четырёх правил:

- 1) знать и уметь это делать;
- 2) быть сосредоточенным на этом (постоянно об этом думать);
- 3) быть заинтересованным в этом (постоянно к этому стремиться);
- 4) быть терпеливым (... «Москва не сразу строилась...»).

И еще. Второй и, с нашей точки зрения, наиболее важной целью проекта является подготовка тебя к жизни в широком смысле этого слова. Ведь жизнь – это не только твоя учеба.

Это и общение, и дружба, и любовь.

Это и имидж, и семья, и карьера.

Это и успех, и везение, и удача.



Это и управление собой (само–менеджмент), и управление своим временем (тайм–менеджмент), и управление другими людьми (менеджмент).

Это и стремление быть интересным, и стремление быть привлекательным, и умение быстро читать, и умение быстро запоминать, и умение творчески мыслить.

Все это и есть составляемые твоей конкурентоспособности.

По своей сути и характеру проведения проект «Моя конкурентоспособность» обладает способностью «заразить тебя духом искания», заинтересовать, стимулировать «непосредственно пережитый интерес», вызвать к жизни самостоятельное мышление.

Мы хотим, чтобы ты расширил рамки своего нравственного образования, стремился к свободе и творчеству.

Всё это может вызвать интерес и дать ценностное ориентирование на основе профессиональных знаний, которые даёт ВГМУ.

## **ЭФФЕКТИВНАЯ УЧЁБА КАК ФУНДАМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

### **1. Основные положения эффективной учёбы**

Более 100 лет назад итальянский экономист и социолог Вильфредо Парето установил одну закономерность, которую не смог объяснить: во многих странах основными богатствами владеет небольшая группа людей.

В середине XX века данная закономерность приобрела статус правила и даже принципа, так как распространилась и на другие сферы человеческой деятельности. Согласно этому принципу 20% наших усилий определяет 80% достигнутых результатов, и наоборот.

Если ты будешь использовать в своей учёбе принцип Парето, что это тебе может дать? Во-первых, это позволит тебе рационально использовать своё время и свои силы. Во-вторых, твоя учебная деятельность станет более эффективной, то есть твои знания станут глубокими и системными.

Использование принципа Парето в организации своего учебного труда вполне соответствует нашему бурному настоящему, для которого характерно быстрое нарастание объемов и темпов информации, что требует принципиально новых стратегических подходов к учёбе.

При этом, чем сложнее информация, тем проще должны быть способы работы с ней. В противном случае можно не справиться и «утонуть» в потоке знаний, сведений, формул и т.д.

Превращение своей учебной деятельности в желанную и эффективную возможно, если тебе интересно учиться, если ты осознаёшь необходимость новых знаний и если ты ответственно выбираешь учебу как свой

личный путь. При этом она может стать для тебя «очаровательным таинством», «интеллектуальной игрой» или «волшебным приключением» (А. Карпов, 2007).

Полученные тобой в результате такой учебы глубокие и системные знания могут подготовить тебя к самому широкому спектру жизненных ситуаций, сделают возможным целенаправленный выбор соответствующей твоей индивидуальности специализации врача (провизора), а также выбор круга общения, интересов и занятий.

Кроме этого эффективная учёба позволит тебе соответствовать динамичному времени и обеспечит быстрое освоение Нового.

Таким образом, ты можешь рассматривать принцип Парето как проявление общебиологического закона экономии энергии, позволяющий тебе меньше тратить времени и сил, но при этом достигать высокой эффективности своего учебного труда. Ты в полной мере можешь верить в это, так как принцип Парето обладает тремя важнейшими качествами.

Во-первых, он универсален, так как его можно использовать в различных сферах человеческой деятельности (в том числе и учебной). Во-вторых, он самодостаточен, так как он действует даже вопреки твоим желаниям. В-третьих, он вечен, так как действует вне времени (даже до его обнаружения В. Парето).

Всё это в полной мере даёт тебе основание для формирования установки **«Я верю!»**, то есть в любой обстановке ты внутренне готов воспринимать «меньше – значит больше», а также «большого можно достичь посредством меньшего» как данность, как аксиому, то есть как утверждения, не требующие доказательства.

Подобные утверждения вызывают естественное удивление, так как парадоксальны по своему содержанию. Но чувство удивления довольно часто вызывает эмоцию *интереса*, которая сама по себе повышает значимость информации и придаёт ей особый личностный смысл. Всё это способствует, в конечном итоге, формированию у тебя установки **«Я желаю!»**.

Для того, чтобы стать эффективным в учёбе, мало верить в реальность принципа Парето и желать реально ощущать экономию сил, энергии и времени при явно высокой эффективности (почти на 400%) своей учёбы. Надо сформировать установку **«Я хочу!»** («имею желание»), благодаря которой ты можешь увидеть план превращения себя в высоко эффективного студента. В основе такого плана лежит правильно сформированная и сформулированная цель.

Для этого тебе необходимо искренне ответить на вопрос: *«Для чего ты учишься?»*. Если ты учишься для красного диплома (ради высоких оценок), для получения высшего медицинского (фармацевтического) образования, для построения успешной карьеры, то тебе придётся воспользоваться принципом «больше – значит больше» («большого можно достичь

только посредством бóльшего»), то есть высокая эффективность учёбы обеспечивается высокими временными и энергетическими затратами.

Если твоей целью станет **саморазвитие**, то есть развитие своих физических, эмоциональных, умственных и духовных способностей, то это обеспечит расширение твоих возможностей и повысит уровень твоего личностного потенциала. Таким образом, ты станешь не на словах, а на деле конкурентоспособным, то есть студентом, способным поддерживать гармонические самоотношения и гармонию с окружающим миром.

Что ещё необходимо для того, чтобы превратить учёбу в высоко эффективную деятельность? Для этого надо сформировать установку **«Я могу!»**. В основе такой внутренней готовности эффективно учиться лежат твои глубокие, системные знания, обеспечивающие высокую эффективность учебной деятельности.

## **2. Системные и глубокие знания как результат эффективной учёбы**

В основе эффективного усвоения знаний, то есть придание им системности и глубины, лежит чёткое понимание системной устроенности мира. То, чему ты учишься – это система, а не разрозненный набор каких-то сведений, фактов, моделей, концепций.

Система знаний, как и всякая другая система, имеет свою структуру и обладает целостностью как базовым свойством. То есть, в ней «всё связано со всем и с каждым элементом в отдельности».

Очень важно для тебя ощущать и понимать эту целостность.

Дело в том, что твой профессионализм в медицинской и фармацевтической деятельности во многом будет обеспечиваться умением воспринимать различные ситуации, явления и проблемы целиком.

Как ты можешь этого достигнуть самостоятельно? Этого можно достичь через установление взаимосвязей между различными объёмами знаний, усвоенных тобой. Постарайся устанавливать возможные связи между отдельными параграфами темы; между отдельными темами в рамках модулей; между модулями всей дисциплины. Своеобразной вершиной такой деятельности является установление междисциплинарных связей и формирование на их основе интегрированного образа себя как будущего профессионала.

Такой методологический подход к своей учебной деятельности может обеспечить глубину и системность твоих знаний.

Что касается методической составляющей, то одним из современных эффективных методов формирования умения системно воспринимать и мыслить является метод интеллект-карт.

### 3. Интеллект–карты

Интеллект-карты были разработаны и начали использоваться как метод английским специалистом в области интеллекта, психологии обучения и проблем мышления Тони Бьюзеном (2008).

Интеллект-карта – это твой мощный способ решения конкретных прикладных интеллектуальных задач развития собственных умственных способностей.

Обычно ты используешь традиционный способ работы с информацией: пишешь тексты, в необходимых случаях добавляешь таблицы, графики, диаграммы. Всё это представляет собой линейный подход к работе с информацией, который затрудняет выделение главного, усложняет запоминание, отличается однообразием и тем самым снижает эффективность твоего учебного труда.

Интеллект-карты благодаря своей технологии и структуре вносят разнообразие в работу с информацией и тем самым активируют её восприятие. Всё это достигается разной толщиной линий, разными цветами ветвей, точно выбранными ключевыми словами, образами и символами, значимыми лично для тебя. В результате создаётся яркий визуальный образ-продукт, который не оставит тебя равнодушным.

С помощью интеллект-карт ты сможешь развивать способность быстро схватывать суть сказанного, прочитанного, увиденного. Твоё планирование будет отталкиваться не от логики, а от важности, что обеспечит лучшую фокусировку на изучаемом материале и даст выигрыш во времени. Отличным бонусом для тебя станет развитие креативности и творческого подхода к учёбе.

Ты можешь воспользоваться следующими рекомендациями Тони Бьюзена, которые он предложил для создания интеллект-карт на бумаге:

1) ключевые слова помещаются не в прямоугольниках или всевозможных пузырях, висящих на ветках, идущих от основной идеи, а на самих ветках;

2) ветки должны быть живые и гибкие, чтобы исключить создание монотонных объектов;

3) на каждой линии пишется только одно ключевое слово; раздельное написание слов может привести к новым идеям;

4) длина линии равняется длине слова;

5) слова пишутся печатными буквами; они должны быть чёткие, легкие в прочтении;

6) размеры и толщина букв и линий должна варьироваться в зависимости от важности; это позволит внести разнообразие, поможет сосредоточиться на главном;

7) используются разные цвета; каждая ветвь может иметь свой цвет;

8) должны использоваться рисунки и символы, особенно в центральной части;

9) пространство должно быть заполнено, на карте не должно быть пустых мест, однако она не должна быть перегружена; для создания небольших карт используется формат бумаги А4, для более крупных – А3;

10) если ветви чересчур разрослись, их можно заключать в контуры, чтобы они не смешивались с соседними ветвями;

11) лист должен быть расположен горизонтально, тогда будет удобнее читать карту;

12) когда создание карты закончено, следует визуально оценить её; в случае, если какая-то ветвь покажется некрасивой, это означает, что вопрос требует доработки, мало ясности в понимании этой части вопроса.

Интеллект-карты можно создавать с помощью программного обеспечения, например используя Edraw Mind Map (Free Version).

Эта бесплатная программа для рисования ментальных карт отличается от своих аналогов тем, что построена на векторной графике. Построение ментальных карт в данной программе напоминает сборку конструктора: в любую часть рабочего пространства можно добавить картинку, стрелку, топик. Достоинства этой программы:

- много вариантов дизайна графических элементов (стрелки, топики, линии, фон);

- большой простор для творчества, т.к. элементы можно добавлять в любую часть рабочего пространства;

- можно при помощи «карандаша» рисовать линии любой формы и размера и подписывать их;

- любой векторный редактор отличается от привычной работы с растровыми изображениями;

- если нет опыта работы с векторной графикой, какое-то время нужно будет потратить на то, чтобы привыкнуть.

## **ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА КАК ОСНОВА САМОПОЗНАНИЯ И ПОЗНАНИЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**

### **1. Введение в визуальную психодиагностику**

Визуальная психодиагностика является новой и относительно самостоятельной отраслью психологии.

Её задача состоит в изучении «внешних» характеристик поведения и облика человека (таких как пол, возраст, особенности телосложения, мимики, жестикуляции и др.) с целью проникновения во «внутреннее» психологическое содержание личности и оптимизации использования возможностей и индивидуальных особенностей каждого человека.

Визуальная психодиагностика как система знаний и сформированных на их основе умений и навыков должна придерживаться следующего основного принципа: психика человека спроецирована на его физическое тело. Из этого принципа следует, что ты можешь дать определённую характеристику психике человека, основываясь на информации, которую сможешь получить при непосредственном наблюдении за поведением человека. То есть, посмотрев на физическое тело, проанализировав те или иные параметры, ты сможешь сделать выводы относительно психического состояния человека, как общего, так и местного, то есть текущего.

Какова реальная польза от визуальной психодиагностики?

Она реально экономит усилия и время. Особенно это актуально в медицине и фармации, где для врача и провизора часто возникает необходимость в быстром налаживании отношений с пациентом или посетителем аптеки, основанных на знании их психологических особенностей.

Традиционная психодиагностика не позволяет это сделать быстро, так как при проведении психодиагностического исследования с использованием методик и тестов необходимо соблюдать определённые условия. Эти условия требуют гораздо больших усилий и временных затрат, чем при использовании визуальной психодиагностики.

Чем ещё полезны навыки визуальной психодиагностики?

Их можно использовать также и при проведении самодиагностики.

Очень часто человеку (ты не являешься исключением) сложно увидеть и осознать свои собственные психологические проблемы.

Это вызвано действующей в психике системы психологической защиты. В силу того, что человеку свойственно не принимать в себе негативные качества своей личности, он вынужден искажать истинное положение вещей и показывать себе с лучшей стороны. Таким образом он достигает определённого душевного равновесия. Все эти процессы осуществляются с помощью защитных механизмов психики.

Учитывая тот факт, что психика человека спроецирована на его физическое тело, ты можешь путём систематического наблюдения за собой, минуя психологическую защиту, адекватно оценивать свое собственное психическое состояние «здесь и сейчас».

В основе успешного использования визуальной психодиагностики в своей жизни лежат основы персонологии и невербального общения.

## **2. Основы персонологии**

### ***2.1. Общая персонология***

В общепринятом понимании *персонология* рассматривается как привычное название психологической диагностики, которая включает много-

численные психологические тесты и методики, направленные на изучение различных аспектов личности человека.

Все личностные методики по своему предмету и цели диагностирования традиционно подразделяются на три условные группы:

1) многофакторные личностные опросники, с помощью которых можно комплексно оценить психические свойства личности (Миннесотский многомерный личностный перечень, методика многофакторного исследования личности Р. Кэттелла и другие);

2) проективные методики, которые разработаны на основе определенных стимулов (тест «несуществующее животное», методика исследования «незаконченные предложения» Сакса и Леви, тест Люшера и т.д.);

3) тестовые методики, которые направлены на изучение отдельных устойчивых особенностей личности (темперамент, эмоциональные проявления, потребности, мотивы, ценностные ориентации и т.п.).

Каждая методика, обладая несомненными достоинствами, имеет и ряд недостатков.

Так, использование тестов и опросников занимают большое количество времени и их нельзя применить быстро из-за необходимости строгого соблюдения инструкции.

Проективные методики, занимая порой не меньшее количество времени, при этом являются очень субъективными, не всегда несут необходимое количество информации для глубокого понимания личности и являются достаточно сложными при интерпретации полученных результатов

Более узкое понятие «*персонология*» включает в себя изучение только тех генетически обусловленных свойств личности (свойства темперамента, экстра-интроверсия, эмоциональная устойчивость), которые отражены в соответствующих чертах лица.

Персонология рассматривает многочисленные социальные факторы как дополнительные факторы, влияющие на формирование характера.

Персонология свои выводы делает на основании комплексного изучения различных черт человеческого лица, связывая их с соответствующими чертами характера.

В настоящее время персонология постепенно завоевывает свое законное место в ряду признанных психодиагностических методик.

Одним из основных преимуществ, выгодно отличающих ее от других методов, является возможность быстрого применения.

Один взгляд опытного персонолога на лицо или фотографию клиента может заменить множество длительных и порой утомительных процедур по заполнению тестов или опросников, подсчету количества баллов и последующей интерпретации полученных сведений.

Немаловажным является тот факт, что при составлении персонологической характеристики не требуется активного участия клиента. Только по лицу клиента персонолог может довольно точно определить его темпе-

рамент, особенности характера и возможное поведение в той или иной ситуации.

Таким образом, **персонологию** можно рассматривать как один из методов психологической диагностики, основанный на объективных и достоверных данных физиогномики.

При использовании объективных физиогномических данных тебе необходимо придерживаться следующих **принципов**.

*Принцип первый:* при изучении и измерении черт лица речь всегда идет не о сантиметрах и миллиметрах, а об относительной величине.

*Принцип второй:* если какая-то черта характера выражена ярко, она является определяющей. Если какая-то черта выражена слабо, ею можно пренебречь.

*Принцип третий:* любая слабо выраженная черта может усиливаться сходной по значению, а любая ярко выраженная черта может ослабляться противоположной по значению.

*Принцип четвертый:* все черты характера должны рассматриваться не по отдельности, а комплексно, с учетом их взаимного влияния друг на друга.

Теоретической основой для тебя может стать книга Татьяны Беликовой «Лицо и личность». Для углублённого изучения и освоения персонологии необходимо воспользоваться книгой Мэка Фулфера «Искусство чтения по лицу» (иллюстрированная энциклопедия физиогномики). Ты их можешь найти на нашем проекте «Моя конкурентоспособность».

Несколько **рекомендаций** для успешного овладения основами персонологии и дальнейшего их использования в своей жизни.

1. Начни с себя. Сфотографируй себя в фас и в профиль. Последовательно, терпеливо изучай на себе отдельные физиогномические данные и соответствующие им психологические характеристики. Особое внимание обрати на те характеристики, которые ты считаешь не свойственными тебе. Возможно это твои «теневые» качества, которые ты в себе не принимаешь.

2. Оттачивай технику чтения по лицу на своих родственниках, знакомых, друзьях и даже незнакомых тебе людях (прохожих, пассажиров городского транспорта, медийных персонах).

3. Не забывай о принципах.

4. Знания и сформированные на их основе умения и навыки старайся использовать в многочисленных жизненных ситуациях.

5. Успешное использование персонологии обеспечивает формирование твоей конкурентоспособности.



## **2.2. Частная персонология**

### **2.2.1. Форма лица**

#### **А. Три основные формы.**

Короткое и широкое лицо: характеризуется относительно большим поперечным диаметром (Евгений Леонов).

«Среднее» лицо: характеризуется средним соотношением его поперечного и продольного диаметров (Вячеслав Невинный).

Длинное и узкое лицо: характеризуется значительным преобладанием продольных размеров над поперечными (Джастин Тимберлейк).

#### **Б. Врожденная уверенность в себе.**

Относительно широкое и короткое лицо («круглое» или «квадратное»). Важнейшая характеристика «широколицего» человека – вера в себя и в свои силы (Наташа Королёва, Леонид Агутин).

#### **В. Приобретенная уверенность в себе.**

Узкая и заметно удлинённая форма лица. Это указывает на низкую степень врожденной уверенности в себе его обладателя.

Его приобретённая уверенность в себе зависит от многих переменных и требует постоянной подпитки извне (Пинк, Джулия Робертс).

#### **Г. Руководитель.**

«Средняя» форма – прямоугольное лицо с чуть сглаженными углами, широкое и удлинённое одновременно. От «крайних» типов «средний» взял лучшее: прочную уверенность в себе и умение приспосабливаться к ситуации. Эти люди предусмотрительны, уравновешенны, ответственны и дальновидны (Андрей Владимирович Кобяков).

### **2.2.2. Подбородок**

#### **А. Упорство и упрямство.**

Удлинённый подбородок заостренной формы.

Не зря в народе называют «волевым». Это показатель упорства в достижении цели. Чаще всего такой подбородок принадлежит людям с удлинённым типом лица (Барбра Стрейзанд, Селин Дион).

#### **Б. Бойцовские качества.**

Массивный широкий подбородок явной квадратной формы. Существенной чертой является массивная широкая челюсть, создающая впечатление квадратного низа лица.

Чем короче и шире лицо человека с квадратным подбородком, тем выше степень его врожденной агрессивности независимо от того, мужчина это или женщина (Земфира, Виталий Кличко).

#### **В. Педантичность.**

Угловатый трапециевидный подбородок: среднее между острым волевым и квадратным бойцовским. Характер таких людей зачастую бывает очень противоречивым. С одной стороны, это энергичные и мужественные борцы, деятельные и творческие личности, стремящиеся к успеху, к по-

строению карьеры, а с другой стороны, для них важны «подстраховка», ощущение полного контроля над ситуацией.

Им необходимо доминирование и постоянное самоутверждение, но вместе с тем им также необходима постоянная уверенность в собственной безопасности (Дмитрий Харатьян, Дмитрий Певцов, Джон Траволта).

#### Г. Способность уступать.

Мягкие, сглаженные линии подбородка. Чем меньше подбородок выражен, тем легче человек идет на уступки окружающим, тем легче удастся договориться с ним о чем бы то ни было.

Люди с плавными линиями подбородка добиваются своих целей не напористостью и агрессией, а капризами, хитростью, терпением и взаимными уступками (Андрей Мягков, Георгий Вицин).

#### Д. Повышенная чувствительность психики.

Заметно меньшая часть лица, расположенная ниже кончика носа.

Характеризует человека с преобладанием психической энергии, с относительно низким уровнем физической мотивации.

Для них характерна большая чувствительность, творческая направленность деятельности, повышенная умственная активность (Сергей Зверев, Светлана Ходченкова).

#### Е. Повышенная физическая выносливость.

Часть лица, расположенная ниже кончика носа, заметно массивнее верхней части лица. Это свидетельствует о большой физической энергии такого человека, сравнительно небольшом интересе к интеллектуальной деятельности. Такие люди почти всегда кажутся очень уверенными в себе, порой даже самоуверенными.

Они приобретают уверенность в себе за счет значительных физических способностей и упорства, за счет развития выносливости и физической силы (стронгмены: Василий Виравсюк, Жидрунас Савицкас).

### **2.2.3. Губы и область рта**

#### А. Пессимизм

Уголки рта явно опущены вниз.

Это порой заметно даже тогда, когда пессимистичный человек улыбается (Муслим Магомаев, Владимир Этуш).

Пессимизм усиливают следующие качества:

- повышенная критичность (внешние уголки глаз опущены вниз),
- аналитическое мышление (верхнее веко нависает над ресницами),
- скептицизм (удлиненный нос с опущенным вниз кончиком),
- сдержанность (тонкие губы).

#### Б. Оптимизм.

Уголки рта приподняты вверх. Это заметно даже тогда, когда оптимистичный человек не улыбается (Гарик Харламов, Максим Галкин).

Усиливают оптимизм следующие качества:

- отсутствие критичности (внешние уголки глаз не опущены вниз),

- чувствительность (верхнее веко не нависает над ресницами)
- и доверчивость (недлинный, чуть вздернутый нос).

#### В. Реализм.

Черты оптимизма или пессимизма ослаблены противоположными чертами.

Перед нами, скорее всего, реалист, который может вести себя по-разному в зависимости от настроения и различных обстоятельств (Владислав Галкин, Курт Кобейн).

#### Г. Щедрость.

Яркие полные губы (Наталья Крачковская).

Усиливают щедрость такие черты характера, как

- повышенная эмоциональность (большие глаза),
- доверчивость (короткий нос с приподнятым кончиком),
- искренняя общительность (невысокие ровные брови),
- уступчивость (маленький подбородок),
- идеалистичность (длинная шея).

Очень сильно ослабляют описанные ниже, свойства:

- крупный подбородок,
- маленькие глаза,
- высокие короткие брови,
- удлиненный нос,
- короткая шея.

#### Д. Экономность.

Тонкие и бледные губы (Энди Уорхол).

Усиливают экономность такие сходные качества, как

- склонность к стяжательству (голова в области висков заметно уже, чем в области щек),
- малоэмоциональность (маленькие глаза),
- скептицизм (длинный нос с опущенным вниз кончиком).

#### Е. Несобранность (неорганизованность).

Крупные размеры рта с расслабленными губами неопределенной формы (Диего Марадона, Эми Уайнхаус).

Усиливают это качество такие признаки, как

- конформизм («слабый» подбородок),
- неразборчивость в дружеских связях (низкие прямые брови),
- доверчивость (короткий вздернутый нос).

Обратные признаки его слегка ослабляют.

#### Ж. Собранность характера (организованность).

Небольшой рот с губами, слегка подобранными, таким образом, будто человек собирается произнести звук «у» (Джон Малкович, Валерий Леонтьев, Кристофер Уокен).

Такие губы еще иногда называют «губки сердечком» или «губки бантиком».

Усиливают собранность такие черты как

- малоэмоциональность (маленькие глаза),
- разборчивость в отношениях (высокие недлинные прямые брови).

### 3. Импульсивность.

Явно выпуклая область рта: выпуклость всей «околоротовой» части лица, вперед выдаются зубы (Юлия Тимошенко, Адриано Челентано).

Импульсивность усилена

- врожденной вспылчивостью (большие, близко посаженные глаза).

Импульсивность ослаблена

- пониженной эмоциональностью (маленькие глаза),
- логическими способностями (верхнее веко нависает над ресницами).

### И. Рассудительность.

Заметно вогнутая часть лица между носом и подбородком (Маргарет Тэтчер, Квентин Тарантино).

Усиливают рассудительность такие качества, как

- экономность (тонкие губы),
- медлительность (большое расстояние между глазами),
- логические способности (верхние веки нависают над ресницами),
- скептицизм (удлиненный нос с опущенным кончиком).

### **2.2.4. Нос и скулы**

#### А. Доверчивость.

Короткий, не заостренный нос, с вогнутой переносицей и со слегка вздернутым кончиком (таким образом, что в фас видны отверстия ноздрей) (Мэрилин Монро, Донна Саммер).

Усиливают доверчивость такие качества, как

- оптимизм (уголки губ подняты вверх),
- отсутствие критичности (внешние уголки глаз подняты вверх),
- покладистость (округлый подбородок),
- эмоциональность и медлительность (большие, широко поставленные глаза).

#### Б. Скептицизм.

Удлиненный нос с опущенным вниз кончиком. Длинный нос с опущенным вниз кончиком говорит о недоверчивости его обладателя (Валентин Гафт, Константин Хабенский).

Этих людей трудно обмануть, особенно если их скептицизм усилен любыми из следующих качеств:

- повышенная критичность (внешние уголки глаз направлены вниз),
- аналитическое мышление (верхние веки нависают над ресницами),
- пессимизм (уголки губ опущены).

#### В. Проницательность и простодушие.

Проницательность: тонкий заостренный нос (Татьяна Овсиенко).

Простодушие: утолщенный нос «картошкой» (Евгений Леонов, Джеки Чан).

Эти черты характера сходны со скептицизмом и доверчивостью, но все же имеют некоторые отличия.

Меньше всего должно интересоваться, вверх или вниз направлен кончик носа, необходимо смотреть на толщину носа и его форму.

#### Г. Решительность.

Крылья носа выгнуты и заметно выделяются (Александр Рыбак, Александр Маршал).

Если в решительном характере

- высока доля импульсивности (выпуклая область рта)
- и авантюризма (высокие скулы),

такой человек скорее всего выберет себе какую-то экстремальную профессию (каскадер, летчик-испытатель) или экстремальный вид спорта (горные лыжи, слалом).

Если к решительности прибавляются такие качества, как

- рассудительность (вогнута область рта)
- и аналитическое мышление (верхние веки нависают над ресницами),

из такого человека получится прекрасный менеджер, авиадиспетчер, успешный тренер, консультант.

#### Д. Нерешительность.

Крылья носа прижаты, как бы втянуты и не выделяются из общей формы.

Кончик носа ровный, не опущен и не приподнят (Вуди Аллен, Джордж Харрисон).

Усиливают нерешительность такие качества, как

- неуверенность (длинное и узкое лицо),
- рассудительность (вогнута область рта),
- пессимизм (опущены уголки губ),
- аналитическое мышление (верхнее веко нависает над ресницами),
- склонность к меланхолии (опущены вниз внешние кончики бровей и глаз).

У людей с таким носом чаще всего бывает узкое, удлиненное лицо.

#### Е. Авантюризм.

Высокая и выпуклая скуловая кость (Шер, Ирина Апексимова).

Усиливают это качество

- агрессивность (квадратный подбородок, широкое лицо),
- упрямство (острый и тяжелый подбородок),
- импульсивность (выпуклая область рта).

#### Ж. Предсказуемость и стремление к безопасности.

Плоская скуловая кость. (Андрей Мягков, Станислав Любшин).

Здесь очень важны дополнительные признаки предсказуемости:

- все черты лица (или большинство) как бы втянуты,
- маленькие глаза глубоко посажены,
- крылья носа прижаты к основанию,
- область рта вогнута,
- губы бледные и тонкие, с опущенными вниз уголками.

### **2.2.5. Глаза**

#### **А. Повышенная эмоциональность.**

Очень большие глаза. Не случайно большие глаза называют выразительными (Екатерина Гусева, Наталья Рудова).

Усиливают это состояние такие качества, как

- щедрость (крупные губы),
- импульсивность (выдается вперед область рта),
- иррационализм (верхнее веко не нависает над ресницами),
- артистизм (высокие округлые брови),
- доверчивость (небольшой вздернутый нос).

#### **Б. Пониженная эмоциональность.**

Маленькие глаза (Анатолий Чубайс, Виктор Бычков, Стинг).

Усиливают это качество

- экономность и рассудительность (тонкие губы, вогнутая область рта),
- медлительность (большое расстояние между глазами),
- скептицизм (длинный нос с опущенным кончиком),
- аналитические способности (верхнее веко нависает над ресницами).

Качества, противоположные перечисленным, могут прибавить эмоциональности.

#### **В. Рационализм, аналитические способности.**

Явное нависание верхнего века над ресницами (Михаил Задорнов, Клинт Иствуд).

Усиливают аналитические способности такие качества, как

- рассудительность (вогнутая область рта),
- скептицизм (длинный нос с опущенным вниз кончиком),
- критичность (внешние уголки глаз опущены вниз).

В данном случае противоположные качества не ослабляют эти способности.

#### **Г. Иррационализм. Склонность к чувственному познанию мира.**

Большие глаза с верхним веком, приподнятым над ресницами (признак, обратный предыдущему) (Валерия, Бритни Спирс).

Интуитивное мышление усиливают

- импульсивность (полные губы, выпуклая область рта),
- эмоциональность (большие глаза).

Ослабляют эти качества противоположные признаки:

- рассудительность (вогнутая область рта, тонкие бледные губы),
- скептицизм (длинный нос с опущенным вниз кончиком),

- критичность (внешние уголки глаз опущены книзу).

#### Д. Вспыльчивость, несдержанность.

Большие, близко посаженные глаза (Меган Трейнор, Кэти Перри).

Чем меньше расстояние между глазами, тем быстрее реакция и тем нетерпимее человек к недостаткам окружающих.

Усиливают этот тип такие дополнительные качества, как

- импульсивность (выпуклая область рта),
- авантюризм (выпуклые скулы),
- артистизм (высокие округлые брови).

#### Е. Медлительность.

Заметно большое расстояние между глазами (между глазами мог бы поместиться еще один такой же глаз, и еще осталось бы место) (Тейлор Свифт, Вера Брежнева).

Людей с маленькими широко поставленными глазами отличает добродушие и простота.

Люди с большими широко поставленными глазами склонны к философской созерцательности, мечтательности, рассеянности.

Усиливают медлительность такие качества, как

- малоэмоциональность (маленькие глаза),
- аналитические способности (верхние веки чуть припущены на ресницы),
- рассудительность (вогнутая область рта).

#### Ж. Быстрая реакция.

Глаза близко посажены (между ними не помещается еще один такой же глаз) (Аль Пачино, Михаил Пореченков).

Если глаза маленькие, посажены близко и глубоко, то можно предположить, что этот человек серьезен, предприимчив и сосредоточен.

Если вдобавок у этого человека широкое лицо, то он является лидером, умеет руководить другими людьми.

Большие близко посаженные глаза: быстрая реакция на ситуацию, поведение очень сильно зависит от собственного настроения в данный момент (Жанна Агузарова, Джонни Депп).

От предыдущего типа их отличает повышенная эмоциональность.

Усиливают этот тип такие дополнительные качества, как

- импульсивность (выпуклая область рта),
- авантюризм (выпуклые скулы),
- артистизм (высокие округлые брови).

#### З. Критичность и повышенная наблюдательность.

Глаза, внешние уголки которых явно опущены вниз (Рассел Кроу, Эдвард Нортон).

Усиливают качества наблюдательных людей такие черты, как

- аналитическое мышление (верхнее веко нависает над ресницами),
- скептицизм (тонкий нос с опущенным кончиком),

- собранность (небольшой подобранный рот),
- пессимизм (опущенные вниз уголки рта).

#### И. Невнимательность и отсутствие критичности.

Глаза с заметно приподнятыми вверх внешними уголками (Рианна, Анджелина Джоли).

Мужчин с такими глазами считают решительными, женщин иногда называют легкомысленными.

Усиливают все вышеперечисленные качества такие черты характера, как

- доверчивость (короткий вздернутый нос),
- оптимизм (приподнятые кверху уголки губ).

### **2.2.6. Брови**

#### А. Артистизм.

Тоненькие, высоко поднятые, как бы в удивлении, изящные брови округлой формы (Надежда Бабкина, Луи де Фюнес).

Такие брови чаще всего принадлежат женщинам, но они иногда встречаются и у мужчин.

Мужские брови такого типа также округлы и расположены высоко, но, как правило, гуще женских.

#### Б. Склонность к меланхолии.

Опущенные вниз кончики бровей (Александр Балуев, Леонид Ярмольник). Сигнализируют о том, что их обладатель склонен к меланхолии и скептицизму, видит мир мрачнее, чем он есть на самом деле.

Усиливают склонность к меланхолии такие качества, как

- нерешительность (прижатые ноздри),
- флегматичность (полуприкрытые глаза с полоской белка под зрачком),
- пессимизм (опущенные книзу уголки губ),
- критичность (опущенные внешние углы глаз).

#### В. Склонность к оптимизму.

Поднятые вверх кончики бровей (Кайли Миноуг, Елена Воробей, Александр Песков). Указывают нам на честолобие их обладателя, на желание самоутверждения.

Особенно ярко проявляются оптимизм и удачливость таких людей, если мы видим усиливающие признаки:

- уверенность в себе (широкое лицо),
- решительность (уголки глаз приподняты, выпуклые ноздри),
- авантюризм (высокие выступающие скулы).

#### Г. Отстраненность и разборчивость.

Ровные недлинные брови, расположенными заметно высоко над глазами (Ирина Хакамада, Валерий Леонтьев).

Усиливают разборчивость такие качества, как

- рассудительность (вогнутая область рта, тонкие губы),



- пессимизм (опущенные вниз уголки рта),
- малоэмоциональность (маленькие глаза).

#### Д. Контактность, естественность.

Прямые брови, расположенные низко над глазами (Михаил Трухин, Андрей Мерзликин).

Если в лице одновременно с низкими бровями (неразборчивость в контактах) заметны такие черты, как

- крупный рот с полными губами не очень четкой формы (беспечность, несобранность),
- удлиненная форма лица (склонность искать вовне источники дополнительной уверенности),

то такой человек будет очень сильно подвержен чужому влиянию.

### **2.2.7. Открытое и закрытое лицо**

#### А. Экстраверты.

Все черты лица, что тянутся вверх и наружу, характеризуют различные качества экстраверта (Мадонна, Лада Дэнс).

Вверх тянутся уголки не тонких губ, внешние углы больших глаз, внешние концы бровей, кончик носа.

Выпуклы лоб, скулы, щеки, область рта, подбородок.

Такое лицо условно можно назвать открытым.

#### Б. Интроверты.

Все черты лица, которые тянутся вниз и внутрь, характеризуют различные качества интроверта (Андрей Панин, Гоша Куценко).

Вниз тянутся уголки тонких губ, внешние углы маленьких глаз, внешние концы бровей, кончик носа.

Вогнуты лоб, область рта, впалые щеки, скошенный подбородок и плоские скулы.

Такое лицо можно условно назвать закрытым.

### **2.2.8. Открытое и закрытое лицо**

#### А. Уровень интеллекта.

Величина лба (Альберт Эйнштейн, Гарри Каспаров).

По ней судят не об уровне интеллекта, а только лишь о врожденных склонностях, которые при благоприятных условиях жизни направляют развитие интеллекта в ту или иную сторону.

Человек с высоким и широким лбом больше склонен к теоретическим умозаключениям, к философскому взгляду на мир.

Невысокий и не столь широкий лоб (Джордж Клуни, Пирс Броснан).

Человек обладает скорее практическим складом ума. От него можно ожидать более быстрых и простых решений любой задачи.

#### Б. Склонность к консерватизму, методичность.

Вогнутость лобной кости и надбровных дуг (Александр Лыков, Андрей Макаревич). Это в основном мужская черта внешности и характера: типично мужская способность глубоко вникать в суть какого-то дела, какого-то предмета, жизни.

Усиливают это качество такие дополнительные признаки на лице, как

- педантичность (маленький квадратный подбородок),
- пессимизм (тонкие губы с опущенными уголками),
- предсказуемость (плоские скулы),
- пониженная эмоциональность (маленькие глаза),
- критичность (опущенные внешние уголки глаз).

В. Стремление к переменам, гибкость взглядов.

Гладкий, выпуклый, округлый лоб (Алсу, Жанна Фриске).

Характеризуется поверхностным отношением к получению информации. Это чаще всего относится к женщинам, которые хотят знать «немного обо всем».

Усиливают гибкость мышления такие дополнительные черты лица, как

- эмоциональность (большие глаза),
- чувственное мышление (верхнее веко не нависает над глазами),
- артистизм (высокие округлые брови).

### ***2.3. Физиогномические предпосылки для развития культурного сознания***

Основу твоего культурного сознания составляют четыре базовых качества личности: самодостаточность, самостоятельность, свобода и совесть.

В основе твоей **самодостаточности** лежит твоя уверенность в собственных силах. Ты не боишься посмотреть на себя со стороны, в тебе достаточно решительности и смелости, чтобы принять себя таким какой ты есть на самом деле, то есть отнести к себе субъективно беспристрастно.

Физиогномическими предпосылками к формированию подобного самоотношения могут служить ряд твоих черт лица. Это означает, что у тебя на лице имеются «подсказки» в виде конкретных его особенностей, благодаря которым ты сможешь более целенаправленно развивать свою самодостаточность, как важнейший элемент культурного сознания.

Легче всего принять себя «таким какой есть» человеку, склонному к экстраверсии. Среди экстравертированных черт, определяющих самодостаточность, можно выделить следующие: *оптимизм* (вверх тянутся уголки не тонких губ), *гибкость взглядов* (выпуклый лоб), *воля* (выступающий вперёд подбородок). Дополняют эти качества: *врождённая уверенность в себе* (относительно широкое и короткое – «круглое или квадратное» – ли-

цо); *организованность и собранность характера* (небольшой рот со слегка подобранными губами); *рассудительность* (заметно вогнутая часть лица между носом и подбородком); *простодушие* (утолщенный нос «картошкой»); *аналитические способности* (нависание верхнего века над ресницами); *общительность* (прямые брови, расположенные низко над глазами), *реализм* (уголки рта в нейтральном положении), *решительность* (крылья носа выгнуты и заметно выделяются).

Основу твоей **самостоятельности** должны составлять такие характерологические особенности, как яркая индивидуальность и независимость, целеустремлённость, волевая активность, избирательность во всём вследствие достоинства, желание сохранить дистанцию, жизненная энергичность, проницательность, врождённая уверенность в себе.

Физиогномическими предпосылками к формированию твоей самостоятельности могут являться: высокая и выпуклая скуловая кость (*яркая индивидуальность и независимость*); удлинённый подбородок заострённой формы (*целеустремлённость, волевая активность*); брови ровные недлинные, расположенные заметно высоко над глазами (*избирательность во всём вследствие достоинства*); губы сомкнутые, в виде «поцелуя» (*желание сохранить дистанцию*); нос короткий, не заострённый с вогнутой переносицей и со слегка вздёрнутым кончиком (*жизненная энергичность*); глаза с явно опущенными внешними уголками (*проницательность*); относительно широкое и короткое («круглое» или «квадратное») лицо (*врождённая уверенность в себе*).

Твоя **свобода** может проявляться в личностной свободе выбора и ответственности, гибкости взглядов, дальновидности, высокой познавательной активности.

В качестве физиогномических предпосылок к формированию твоей свободы могут выступать: относительно широкое и короткое («круглое» или «квадратное») лицо (*личностная свобода выбора и ответственность*); лоб гладкий, выпуклый, округлый (*гибкость взглядов*); глаза широко поставленные (расстояние между глазами больше ширины одного глаза) (*дальновидность*); часть лица, расположенная ниже кончика носа заметно меньшая (*высокая познавательная активность*).

Основы твоей **совестливости** могут составлять: альтруизм, бескорыстность, вежливость (из-за достоинства), благородство намерений, добросердечность, душевная открытость, жизненная интуиция, искренность, ожидание нравственного поведения от окружающих из-за собственных высоких моральных принципов, справедливость, чуткость и человечность, высокие этические принципы.

Физиогномическими предпосылками к формированию твоей совестливости могут являться: нос короткий, не заострённый с вогнутой переносицей и со слегка вздёрнутым кончиком (*альтруизм*); брови тоненькие, высоко поднятые, округлой формы (*бескорыстность*) или ровные, не-

длинные (*вежливость вследствие достоинства*); глаза большие, близко посаженные, недлинное лицо, широкое в области глаз, выпуклые скулы (*благородство намерений*); округлый подбородок (*добросердечность*); крупный рот с расслабленными губами неопределённой формы (*душевная открытость*); большие глаза с верхним веком, приподнятым над ресницами (*жизненная интуиция*); глаза небольшие, средне посаженные и широкое лицо (*искренность*); срезанный и отступающий назад подбородок (*ожидание нравственного поведения от окружающих из-за собственных высоких моральных принципов*); глаза небольшие, средне посаженные, лицо широкое (*справедливость*); подбородок круглый, брови изогнутые (*чуткость, человечность*); подбородок срезанный, отступающий назад (*высокие этические принципы*).

Ты, конечно, заметил, что не все перечисленные черты лица могут являться твоими чертами. Всех их необходимо рассматривать как своеобразные ориентиры, «подсказки». И не более того. Последнее слово за тобой. Тебе решать, КАК жить, ЧТО делать. Ведь это твоя жизнь. Просто развитое культурное сознание сделает тебя хозяином собственной жизни.

### **3. Основы невербального общения**

#### **3.1. Общие вопросы**

Невербальное общение – коммуникация, осуществляемая несловесными средствами.

Согласно Альберу Меграбяну, информация любого сообщения делится следующим образом: 7 % ее передается вербально (словами); 38 % – вокально (тоном голоса, ударением и способом произнесения звуков); 55 % – невербальными сигналами

Кинесика – наука, изучающая невербальный компонент общения (Рэй Бердвистелл).

Язык телодвижений – это внешнее отражение эмоционального состояния человека (Алан и Барбара Пиз).

Можно выделить *три правила верного истолкования жестов*:

1) истолковывайте жесты в совокупности (почесывание в затылке может быть признаком неуверенности, но в то же время и симптомом перхоти);

2) ищите конгруэнтность (когда слова и сигналы языка телодвижений противоречат друг другу, женщины предпочитают не обращать внимания на слова);

3) истолковывайте жесты в контексте (если зимой на остановке сидит человек, плотно скрестив руки и ноги и опустив подбородок, то скорее всего он замерз, а вовсе не враждебно настроен по отношению к окружающим).

### **3.2. Ладонь**

Ладони можно рассматривать как своеобразные «голосовые связки языка телодвижений». Они «говорят» больше, чем любая другая часть тела. Это вызвано тем, что мозг очень тесно связан с руками, по сравнению с другими частями тела.

#### **3.2.1. Жесты ладонью**

На протяжении многих веков раскрытые ладони символизировали открытость, честность, правду, покорность и верность.

Существуют *три основных жеста ладонью*.

1. Рука ладонью вверх – жест покорности.

Он не несет в себе угрозы, напоминает об униженной просьбе уличных попрошайек. Этот жест показывает, что у тебя нет оружия, что ты ожидаешь разговора и готов слушать.

2. Рука ладонью вниз – подчеркивается твой авторитет, властность

Этот жест у собеседника может вызвать антагонизм.

Он уместен при обращении к подчиненному.

3. Указательный жест со сжатыми пальцами – обычный кулак.

Указательный палец является своеобразно символической палкой, принуждающей собеседника к покорности. Поэтому такой жест является одним из самых неприятных сигналов в ходе разговора.

#### **3.2.2. Рукопожатие**

Рукопожатие является знаком доверия и радушия.

*Рука сверху при рукопожатии* – знак доминирования, контроля над ситуацией. Экстраверты (холерики, сангвиники)жимают руку крепко и властно, тогда как робкие невротичные люди никогда этого не делают.

*Рука ладонью вверх при рукопожатии* символизирует покорность и подчинение.

Для создания атмосферы доверия необходимо, чтобы ладони собеседников находились *в вертикальном положении* и пожатие осуществляется с одинаковой силой.

Можно выделить *три наихудших рукопожатия в мире*.

1. Слишком крепкое рукопожатие («костолом»).

Такое рукопожатие выдает стремление к доминированию и немедленному установлению контроля во взаимоотношениях.

Оно характерно для чрезмерно агрессивных людей, которые без предупреждения используют свое преимущество в физической силе и пытаются деморализовать собеседника, превратив его пальцы в «кашу».

К такому рукопожатию иногда прибегают люди, которые чувствуют себя слабыми и бояться подпасть под контроль собеседников.

#### 2. Пожатие кончиков пальцев.

Часто такое рукопожатие можно встретить во время приветствия женщины и мужчины. Один из собеседников уже убирает руку, и второму ничего не остается, как пожать только кончики пальцев. Хотя инициатор может относиться к собеседнику достаточно тепло, но в то же время ему не хватает уверенности в себе.

#### 3. Толчок прямой рукой.

Такой жест может свидетельствовать об агрессивности собеседника, который стремится держать собеседника на расстоянии, не допуская в свое личное пространство.

Учитывая тот факт, что на природе личное пространство человека расширяется, и он готов защищать свою территорию, подобный жест можно встретить в сельской местности.

### **3.3. Улыбка и смех**

#### **3.3.1. Искренняя и неискренняя улыбка**

При *искренней, неподдельной улыбке* в уголках глаз образуются морщинки.

*Неискренние* люди улыбаются только губами.

Искренние улыбки возникают бессознательно. У человека автоматически: 1) приподнимаются уголки губ; 2) увеличиваются щеки; 3) сужаются глаза; 4) слегка опускаются брови.

Экман и Фризен (Ekman, Friesen, 1982) выделяют *три типа улыбки*: улыбку искреннюю, фальшивую и несчастную, жалобную.

1. Искренняя улыбка, предложенная авторами, совпадает с выше приведённым описанием. У взрослого человека такая улыбка длится, как правило, от 2/3 до 4 секунд.

2. Фальшивая улыбка имеет две разновидности.

*Поддельная улыбка* выражает не столько радость, сколько желание казаться радостным.

С помощью *притворной улыбки* человек пытается скрыть от окружающих свои негативные эмоции.

3. Несчастливая улыбка накладывается поверх мимического выражения негативной эмоции. Человек чем-то расстроен, чувствует себя несчастным, и это написано у него на лице, однако вопреки своим чувствам и их очевидности для окружающих он пытается изобразить улыбку. Такая улыбка малоубедительна, так как из-под нее часто проглядывает совсем иное мимическое выражение.

### **3.3.2. Улыбка как сигнал подчинённости**

Твоя улыбка, как правило, говорит собеседнику о том, что ты не представляешь угрозы и просишь воспринимать тебя на личном уровне.

Отсутствие улыбки объясняет, почему некоторые доминантные личности (политические деятели, главы государств) часто выглядят мрачными и агрессивными. Они редко улыбаются, чтобы не показать хоть в какой-то степени свою покорность и подчинённость.

### **3.3.3. Почему улыбка так заразительна?**

Заразительность улыбки вызвана тем, что лицевыми мышцами человека управляет подсознание (Ульф Димберг). При этом в мозге существует «зеркальный нейрон», активирующий ту часть мозга, которая отвечает за распознавание лиц и выражений и вызывает зеркальную реакцию.

Человек сознательно или бессознательно автоматически копирует то выражение лица, которое видит перед собой (Рут Кэмпбелл).

Постоянная улыбка должна стать важной частью твоего языка телодвижений. Постарайся улыбаться даже тогда, когда тебе этого не хочется. Улыбка непосредственно воздействует на других людей и влияет на их отношение к тебе. Чем больше ты улыбаешься, тем более позитивно реагируют на тебя окружающие.

### **3.3.4. Пять наиболее распространённых видов улыбок**

#### **1. Улыбка со сжатыми губами.**

При такой улыбке губы образуют почти прямую линию, зубы не видны. При этом создаётся впечатление, что у человека есть какой-то секрет и он не хочет им делиться с тобой.

#### **2. Кривая улыбка.**

Такая улыбка выражает смешанные эмоции. Дело в том, что под влиянием правого полушария мозга левая бровь, щека и уголок рта приподняты, то есть левая сторона лица улыбается.

Одновременно с этим левое полушарие мозга заставляет правую сторону лица сердито нахмуриться.

Такая улыбка широко распространена на Западе. Её можно вызвать на лице только намеренно, и выражает она сарказм.

#### **3. Улыбка с открытым ртом.**

Во время такой улыбки нижняя челюсть опускается для того, чтобы воздействовать на аудиторию и получить более позитивную реакцию. Она симулирует удовлетворение.

#### **4. Улыбка, сопровождаемая взглядом исподлобья.**

При такой улыбке голова слегка наклонена и человек, улыбаясь, смотрит исподлобья. Улыбка при этом получается детской, игривой и таинственной. Перед такой улыбкой не может устоять ни один мужчина, Она сразу же пробуждает отцовские инстинкты, желание защитить женщину и заботиться о ней (принцесса Диана). Такая улыбка является одним из основных средств в репертуаре опытных соблазнительниц.

### 5. Усмешка Джорджа Буша.

Такой человек почти постоянно улыбается (Буш – техасец). В штате Техас у человека без улыбки обязательно спросят, что у него случилось и не рассержен ли он чем-либо.

#### **3.3.5. Смех является лучшим лекарством**

Смех, как и улыбка, помогает человеку находить друзей, укрепляет здоровье и продлевает жизнь.

Он оказывает позитивное воздействие на все органы тела: учащается дыхание, разрабатывается диафрагма, шея, живот, лицо и плечи.

Смех увеличивает содержание кислорода в крови; улучшает кровообращение; расширяет кровеносные сосуды, прилегающие к поверхности кожи (вот почему от смеха у людей краснеет лицо); уменьшает частоту сердцебиения; расширяет артерии; стимулирует аппетит; сжигает калории.

### **3.4. Руки**

#### **3.4.1. Скрещивание рук**

В США проводилось исследование поз студентов, сидящих на лекции со скрещенными руками. Было установлено, что группа студентов, сидевших со скрещенными руками, усвоила материал на 38% хуже, чем те студенты, которые слушали лектора в другой позе. Эти студенты также продемонстрировали более критичное отношение к лектору и к теме лекции. При этом, у них было отмечено рассеивание внимания.

Именно поэтому желательно использовать в аудиториях кресла с подлокотниками – в таком кресле студент не испытывает необходимости скрещивать руки на груди (Аллан Пиз).

Если ты чувствуешь себя удобно со скрещенными руками, значит, твой настрой является негативным или оборонительным. Комфортно в такой позе чувствуют себя и те, кто сильно нервничает.

Поэтому ты старайся не скрещивать руки ни при каких обстоятельствах. Сделать это можно только в том случае, если ты хочешь ясно дать понять собеседнику, что не согласен и не хочешь принимать участие в разговоре.

Если твой собеседник не только скрестил руки на груди, но еще и *сжал кулаки*, то такая цепочка жестов сразу же выдает его враждебность и оборонительную позицию. Если при этом он *улыбается* со сжатыми губами или *стискивает зубы и багровеет*, вполне можно ожидать вербального или даже физического нападения. Тебе в такой ситуации разумнее всего будет выяснить причины, породившие эту позицию, если, конечно, они не очевидны.

#### **3.4.2. Обхватывание предплечий**

Плотное обхватывание предплечий может означать усиление защиты груди от её демонстрации. Дело в том, что грудь, с точки зрения эволюции,



является одним из наиболее уязвимых мест тела. Таким образом, этим жестом человек успокаивает себя. Для него это является своеобразным объятием. Чаще всего в такой позе люди ожидают приема у врача или стоматолога. Скорее всего, такую же позу займет человек, впервые летящий самолетом. Кроме этого, этим жестом собеседник может демонстрировать своё негативное отношение к тебе.

### **3.4.3. Самообъятие**

В детстве, столкнувшись с трудностями или неприятностями, ты бросался в объятия родителей или воспитателей. Во взрослой жизни тебе по-прежнему хочется почувствовать те же приятные ощущения, и эта тяга особенно усиливается в стрессовые моменты.

Женщины часто прибегают к более замаскированному жесту – частичному скрещиванию. Одна рука закрывает корпус, касаясь или обхватывая другую руку. Таким образом формируется барьер, а женщина выглядит так, словно обнимает себя.

У мужчин частичный барьер выражается в виде скрещивания опущенных рук.

## **3.5. Кисти и их большие пальцы**

### **3.5.1. Потирание ладоней**

Потирание ладоней, как правило, выражает позитивные ожидания.

При этом *скорость потирания* ладоней говорит о том, для кого реализация испытываемых ожиданий будет благоприятной.

*Энергичность потирания* ладоней может говорить о том, для кого будет выгодна реализация ожиданий.

При анализе этого жеста всегда принимай во внимание контекст (потирание ладоней на морозе, например, свидетельствует о стремлении человека согреться).

### **3.5.2. Сцепленные кисти**

Сцепленные кисти чаще всего свидетельствуют о тревожном, негативном отношении. Руки, сцепленные в приподнятом положении, являются признаком неудовлетворенности, даже если человек при этом улыбается. Руки могут быть сцеплены *в трех положениях*: 1) перед лицом; 2) на столе или на коленях; 3) на уровне паха в положении стоя.

Существует связь между высотой расположения сцепленных рук и степенью неудовлетворенности: чем выше располагаются сцепленные кисти, тем сложнее договориться с человеком.

### **3.5.3. Шпиль**

Этот жест является результатом соприкосновения одноимённых пальцев обеих кистей в форме шпиля.

«Шпиль» чаще всего появляется изолированно. Он говорит об уверенности и авторитете. Шпиль часто используют руководители, отдавая

указания подчиненным. Такой жест свойствен также людям, уверенным в себе и в собственном превосходстве. Он сразу же дает понять, что такой человек знает себе цену.

#### **3.5.4. Демонстрация лица**

Демонстрация лица является позитивным сигналом, возникающим в процессе ухаживания. Чаще всего им пользуются женщины, желающие привлечь мужское внимание. Женщина складывает руки друг на друга и опирается на них подбородком. Она словно выставляет свое лицо для того, чтобы мужчины могли им восхищаться.

#### **3.5.5. Руки, сложенные за спиной**

Этот жест характерен для различного уровня руководителей-лидеров. Он выражает превосходство, уверенность и властность. Человек открыто демонстрирует свои самые уязвимые части тела: живот, сердце, пах и горло, подсознательно выражая собственное бесстрашие.

Если ты примешь эту позу в стрессовой ситуации, ты сразу же почувствуешь себя более уверенно и даже авторитетно, так как в действие вступает *закон причины и следствия*. Офицеры, не имеющие оружия, постоянно принимают такую позу, при этом слегка раскачиваясь на носках, с целью визуального увеличения своего роста.

#### **3.5.6. Демонстрация больших пальцев**

Демонстрация больших пальцев является признаком превосходства. В хиромантии большие пальцы свидетельствуют о силе характера и эго человека. Они используются для подчеркивания доминирования, самоуверенности, а порой и агрессивности.

Такая поза свойственна людям, занимающим высокое положение и хорошо одетым.

Этот жест свойствен и мужчинам и женщинам, уверенным в своем высоком положении и превосходстве над окружающими.

Люди часто выставляют *большие пальцы из задних карманов брюк*, словно пытаясь скрыть свой доминирующий настрой.

Большой палец может рассматриваться как сигнал неуважения или насмешки, особенно если он *выставлен в направлении собеседника*.

### **3.6. Сигналы оценки и обмана**

#### **3.6.1. Почему трудно лгать**

Лжецы обычно улыбаются реже. Лгать так трудно из-за того, что наше подсознание действует автоматически, независимо от вербальных выражений. Язык телодвижений сразу же выдает ложь. Как только твой собеседник начинает лгать, его тело посылает противоречивые сигналы, из-за чего у тебя создается впечатление, что тебе лгут.

#### **3.6.2. Восемь наиболее распространённых жестов обмана**

##### **1. Прикрывание рта.**

Если такой жест использует твой собеседник, то ты можешь быть уверен в том, что он тебя обманывает. Если же собеседник прикрывает рот в тот момент, когда говоришь ты, значит, ему кажется, что это ты обманываешь его. Этот жест является самым неприятным для человека, выступающего публично.

## 2. Прикосновение к носу.

Умышленная ложь приводит к повышению кровяного давления и воздействию на нос и на нервные окончания, расположенные в нем. Нос начинает чесаться, и человек непроизвольно потирает его. При этом увеличивается нос, что приводит к так называемому «эффекту Пиноккио».

То же самое происходит, когда человек встревожен, обижен или рассержен.

## 3. Зуд в носу.

Обычно зуд в носу проходит после энергичного почесывания или потирания. Как и в случае с прикрыванием рта, к носу могут прикасаться и говорящий (твой собеседник), пытающийся скрыть обман, и слушатель (ты), сомневающийся в правдивости услышанного. Почесывание носа, как правило, представляет собой изолированный повторяющийся жест.

## 4. Потирание глаз.

Этот жест свидетельствует о попытке мозга блокировать обман, сомнение или неприятное зрелище.

Мужчины обычно протирают глаза энергично, словно обман – это соринка, попавшая им в глаз. Женщины протирают глаза значительно реже. Вместо этого они легким движением касаются нижнего века, что и неудивительно, поскольку им не хочется портить макияж. При этом они стараются посмотреть в сторону.

## 5. Потирание мочки уха.

Жест символизирует попытку «ничего не слышать». Собеседник пытается блокировать услышанное, прикладывая руку к уху и потирая мочку.

Растирание уха показывает, что человек услышал достаточно или хочет что-то сказать сам.

Этот жест, как и прикосновение к носу, используется людьми, испытывающими чувство тревоги.

## 6. Почесывание шеи.

Этот жест выдает сомнения или неуверенность. Собеседник словно говорит тебе: «Не уверен, что могу согласиться».

Особенно заметен этот жест, когда слова человека ему противостоят... Если собеседник говорит тебе: «Могу понять, что вы чувствуете», но при этом почесывает шею, то он и понятия не имеет, каково тебе сейчас.

## 7. Оттягивание воротничка.

Ложь вызывает покалывание в тканях лица и шеи, поэтому человек начинает почесать и потирать их (Десмонд Моррис).

Обман приводит к повышению кровяного давления и усиленному потоотделению, особенно усиливающемуся в тех случаях, когда собеседник боится, что ты уличишь его в обмане.

Такой же жест может появиться, когда человек рассержен или подавлен. Он при этом бессознательно оттягивает воротничок, чтобы немного «остыть».

#### 8. Пальцы во рту.

Это бессознательная попытка человека вернуться в состояние безопасности, которое он помнит еще с младенчества, когда он сосал материнскую грудь. Такой жест возникает, когда человек чувствует себя под давлением. Большинство прикосновений ко рту связаны с обманом и ложью. Однако палец во рту говорит о том, что человек испытывает внутреннюю потребность в ободрении.

### ***3.6.3. Жесты оценки и оттягивания***

#### 1. Скука.

Когда твой собеседник *подпирает голову рукой*, значит, ему безумно скучно. *Постукивание пальцами по столу или ступней по полу* также часто истолковывается как признак скуки.

Это неверно. Подобные сигналы говорят о *нетерпении*. При этом скорость постукивания напрямую связана со степенью нетерпения человека. Чем быстрее он барабанит пальцами, тем сильнее ему хочется от тебя отвязаться.

#### 2. Жесты оценки.

Оценка проявляется с помощью *сжатой ладони, поднесенной к подбородку или к щеке, причем указательный палец направлен вверх*.

Когда собеседник начинает терять интерес, он пытается из соображений вежливости выглядеть заинтересованным.

По мере уменьшения интереса *давление на ладонь усиливается*, и жест оценки переходит в выражение *скуки*.

Искренний интерес чувствуется, когда *рука собеседника слегка упирается в щеку*, а не является подпоркой для головы.

Если же *указательный палец направлен вертикально, а большой поддерживает подбородок*, становится понятно, что слушатель настроен негативно или критически по отношению к тебе, либо в связи с обсуждаемым вопросом.

Иногда *указательный палец потирает или оттягивает уголок глаза*. Этот сигнал также говорит о негативном настрое.

#### 3. Поглаживание подбородка.

Этот жест говорит о том, что слушатель принимает определенное решение. *Задумчивое посасывание дужки очков* аналогично поглаживанию подбородка. Этот жест говорит о процессе принятия решения. Курильщики в подобной ситуации могут выпускать *клубы дыма*.

#### 4. Промедление.

Если собеседника попросить принять решение, а он при этом берет *в рот ручку или карандаш*, то это говорит о его неуверенности и о потребности в дополнительной стимуляции. *Предмет во рту* позволяет человеку немного помедлить и не реагировать немедленно.

#### 5. Потирание затылка и шлепки.

Если собеседник чего-то боится или подавлен, то он может испытывать покалывание в области шеи. При этом он начинает *потирать затылок и шею ладонью*, чтобы избавиться от неприятного ощущения.

Шлепая себя по лбу, собеседник показывает то, что твоё упоминание о его забывчивости его не пугает.

Шлепая же себя по шее, чтобы успокоить мышцы, бессознательно поднимающие дыбом «шерсть» на загривке, ты говоришь о том, что твоё упоминание – это для тебя настоящая «головная боль».

### **3.7. Сигналы глаз**

#### **3.7.1. География лица**

Существует три основных типа взглядов: социальный, интимный и властный.

##### 1. Социальный взгляд.

Во время обычного общения взгляд человека, как правило, направлен в треугольную область на лице человека (оба глаза и рот). Сюда собеседники смотрят 90% времени. В эту область ты смотришь в безопасной ситуации. Твой такой взгляд не является агрессивным и угрожающим.

##### 2. Интимный взгляд.

Когда люди *подходят друг к другу*, они едва заметно смотрят друг на друга, чтобы определить пол, а затем повторяют этот взгляд чтобы выявить уровень собственной заинтересованности. Такой взгляд «скользит» по глазам, а затем опускается ниже подбородка.

Когда собеседники *стоят рядом друг с другом*, интимный взгляд направлен в треугольник между глазами и грудью.

*На значительном расстоянии* треугольник увеличивается от глаз до паховой области или, еще ниже.

Мужчины и женщины используют этот взгляд для того, чтобы продемонстрировать заинтересованность друг в друге. Если собеседник тоже заинтересован, он возвращает взгляд.

##### 3. Властный взгляд.

Властный взгляд направлен *в треугольник между глазами собеседника* (уровень переносицы). Он не только меняет атмосферу разговора, делая ее очень серьезной, но еще и сразу же снимает скуку.

Удерживая взгляд в этой области, ты сразу же подчиняешь собеседника себе. Если твой взгляд не будет опускаться ниже уровня глаз собеседника, он будет испытывать определенное давление.

### ***3.7.2. Расширенные зрачки***

Когда человек возбужден, его зрачки увеличиваются почти в четыре раза. Раздражение и злоба заставляют зрачки сужаться. Когда человек видит что-то интересное или стимулирующее, его зрачки расширяются. Размер зрачка связан с психической активностью при решении проблем. Максимально зрачки расширяются в момент нахождения решения.

Глаза играют важнейшую роль в процессе ухаживания. Задача макияжа глаз – сделать их больше и выразительнее. Если мужчина женщине нравится, то у неё в его присутствии расширяются зрачки, и он сразу же понимает смысл такого сигнала. Вот почему романтические свидания, как правило, назначают в местах с приглушенным освещением.

### ***3.7.3. Взгляд исподлобья***

Опущенная голова и взгляд исподлобья – еще один сигнал покорности, столь привлекательный для мужчин. При таком взгляде глаза кажутся больше, а женщина выглядит по-детски. Естественно, что подобный взгляд сразу же пробуждает родительские чувства и в мужчинах, и в женщинах. Принцесса Диана довела взгляд исподлобья до совершенства.

### ***3.7.4. Направление взгляда***

Достичь реального взаимопонимания с собеседником можно, лишь глядя ему прямо в глаза. Длительность зрительного контакта во время обычного разговора изменяется от 25% до 100% общего времени разговора. Этот показатель зависит от происхождения собеседников и их характера. Когда ты говоришь, то смотришь на собеседника 40-60% времени, когда же слушаешь, то время взгляда увеличивается до 80% (Аллан Пиз).

### ***3.7.5. Взгляд искоса***

Взгляд искоса используется для выражения интереса, неуверенности или враждебности. Когда он сочетается со слегка приподнятыми бровями или улыбкой, то выражает интерес. Такая цепочка часто используется женщинами в ритуале ухаживаний. Если же взгляд искоса сопровождается опущенными или нахмуренными бровями, опущенными уголками губ, он является признаком подозрительности, враждебности или критичности.

### ***3.7.6. Канал настройки***

Движения глаз выдают мысленную работу человека. Когда ты вспоминаешь то, что когда-то видел, твой взгляд направлен вверх.

Вспоминая ранее слышанное, ты направляешь взгляд в сторону и слегка склоняешь голову, словно прислушиваясь.

Когда ты вспоминаешь чувства или эмоции, то смотришь вниз и вправо. Ведя же внутренний диалог с самим собой, ты смотришь вниз и влево.

### **3.8. Территории личного пространства**

#### **3.8.1. Общие вопросы**

Американский антрополог Эдвард Холл был одним из первых ученых, обративших внимание на пространственные потребности человека.

В начале 60-х годов XX века он ввел в обиход термин «проксемики», от слова «проксимити», то есть «близость».

У каждого из нас есть личная территория, окружающая не только наше тело, но и собственность. Личная территория окружает дом, машину, комнату, даже собственный стул. Люди реагируют на вторжение на нее. Важно держаться от определенных людей «на расстоянии вытянутой руки».

#### **3.8.2. Пространственные зоны**

Личное пространство можно разделить на четыре пространственные зоны.

##### 1. Интимная зона – 15-45 см.

Эта зона имеет очень важное значение, поскольку воспринимается тобой как личная собственность. Вторгаться в эту зону могут только самые близкие – супруги, родители, любовники, дети, близкие друзья, родственники, домашние животные.

Здесь можно выделить некоторую субзону – менее 15 см от тела. Вторгаться сюда можно только во время интимного физического контакта.

##### 2. Личная зона – 46-122 см.

Это расстояние, на котором ты предпочитаешь держаться от других людей на вечеринках, во время общения или на работе.

##### 3. Социальная зона – 122-360 см.

На таком расстоянии ты держишься от незнакомых людей, от всех, кого ты знаешь недостаточно хорошо.

##### 4. Публичная зона – более 360 см.

Общаясь с группой людей, ты предпочитаешь стоять на таком расстоянии.

### **3.9. Ноги и сокровенные мысли**

#### **3.9.1. Четыре основных положения стоя**

##### 1. Внимание (ноги вместе).

Это формальное положение, демонстрирующее нейтральное отношение без намерений бежать или остаться. При общении мужчины и женщины так чаще всего стоят женщины, поскольку это позволяет им сомкнуть колени. Учащийся принимают такую позу, разговаривая с преподавателем. Младший офицер вытягивается перед старшим по званию. Так стоят подданные перед королевой, и подчиненные перед начальником.

##### 2. Расставленные ноги.

Такая поза свойственна преимущественно мужчинам. Это своеобразный вариант демонстрации паха. Это сигнал мужского доминирования, поскольку при этом подчеркиваются половые органы.

Мужчина в такой позе чувствует себя настоящим мачо. Эта поза позволяет мужчинам подчеркнуть свою мужественность и проявить командный дух.

### 3. Одна нога выставлена вперед.

Такая поза позволяет сразу же понять намерения человека, поскольку ты обычно направляешь носок туда, куда тебе хотелось бы направиться.

Эту позу можно расценивать как начало ходьбы. Находясь в группе, ты направляешь носок в сторону наиболее интересного и привлекательного человека. Когда же ты хочешь уйти, то твой носок оказывается направленным в сторону ближайшего выхода.

### 4. Скрещивание ног.

Если раскрытые ноги демонстрируют открытость или доминирование, ноги скрещенные выдают закрытое, подчиненное или оборонительное настроение, поскольку в такой позе закрыт любой доступ к половым органам. Если подобные позы принимает женщина, собеседник может сделать два вывода: 1) она намерена остаться, а не уйти; 2) доступ к ней закрыт.

Когда в такой позе стоит мужчина, это означает, что он остается, но хочет быть уверенным, что его не «пнут в самое уязвимое место».

Раскрытые ноги – демонстрация мужественности. Ноги скрещенные – защита мужественности.

### **3.9.2. Скрещивание ног в Европе**

Примерно 70 % людей при скрещивании кладут левую ногу поверх правой.

Это нормальное положение для жителей Европы, Азии и большинства стран, находящихся под английским влиянием.

Когда человек скрещивает и руки, и ноги, то тем самым он эмоционально отделяется от разговора.

Пока твой собеседник находится в такой позе, нет смысла убеждать его в чем-либо. В деловой обстановке можно заметить, что люди, занимающие подобное положение, говорят более короткими предложениями, отвергают больше предложений и запоминают меньше деталей совещания, чем те, кто находится в открытой позиции.

### **3.9.3. Американская «четвёрка»**

Такую позу можно считать сидячей разновидностью демонстрации паха, поскольку в ней подчеркиваются половые органы. Эта поза свойственна мужчинам из США. Она сразу же выдает боевой настрой. Такой мужчина вряд ли уступит вам в споре.

Мужчина, сидящий в такой позе, воспринимается не просто как властный и энергичный, но еще и как более молодой.



Такую позу иногда принимают и женщины, которые носят брюки и джинсы. Как правило, они делают это только в обществе других женщин, поскольку не хотят показаться слишком мужественными или сексуально доступными в иной обстановке.

#### ***3.9.4. Обхватывание ноги в позе «четверка»***

Когда человек настроен особенно боевито, он закрепляет «четверку», используя в качестве замка одну или обе руки.

Такая поза свидетельствует об упрямстве и намерении твердо стоять на своем. Находясь в этой позе, человек отвергает все точки зрения, кроме собственной.

#### ***3.9.5. Скрещивание щиколоток***

Женщина сводит пространство, занимаемое ногами, к минимуму.

Мужчина же, наоборот, старается занять как можно больше места.

Скрещивание щиколоток в некотором смысле сходно с «закусыванием губы». Этот жест показывает, что человек сдерживает негативные эмоции, неуверенность или страх.

Ступни обычно располагаются под креслом, выдавая замкнутость. Когда люди участвуют в разговоре, их ступни расслаблены.

#### ***3.9.6. Зацепление ног (фиксирование ступней)***

Этот жест используется практически одними только женщинами, причем по большей части застенчивыми, запуганными и скромными.

Если вы надеетесь разговорить такую женщину, отнеситесь к ней с теплотой и дружелюбием.

#### ***3.9.7. Параллельность***

Подобная посадка является очень женственной. Более 86% мужчин, принимавших участие в экспериментах, назвали эту позу самой привлекательной (Аллан Пиз).

В такой позе одна нога прижимается к другой, что придает ногам более молодой и здоровый вид, привлекающий мужчин с репродуктивной точки зрения.

#### ***3.9.8. Правая нога вперед, правая нога назад***

Когда разговор или собеседник тебя действительно интересует, ты выставляешь одну ногу вперед, чтобы сократить расстояние между тобой и собеседником.

Когда же ты не заинтересован и скучаешь, то отставляешь ногу назад, а если сидишь, то прячешь ее под креслом.

### ***3.10. Наиболее распространённые жесты***

#### ***3.10.1. Кивки***

Чаще всего кивок означает согласие и подтверждение. Это сглаженная форма поклона – человек символически кланяется, но сразу же останавливается, в результате чего и получается кивок.

Поклон – это жест подчинения и покорности! Кивок показывает, что мы согласны с точкой зрения другого человека.

### **3.10.2. Покачивание головой**

Покачивание головой означает отрицание. Когда собеседник пытается тебя убедить в чем-либо, последи за движениями его головы. Не покачивает ли он головой, уверяя тебя, что полностью с тобой согласен? В таком случае можно с уверенностью говорить о том, что он настроен негативно, и к его согласию нужно отнестись скептически.

### **3.10.3. Основные положения головы**

#### **1. Голова поднята вверх.**

Она свойственна тем, кто нейтрально относится к происходящему и сказанному. В таком положении часто встречаются жесты оценки – например, рука, поднесенная к щеке. Когда голова сильно поднята и даже слегка откинута назад – так, что подбородок выступает вперед, это говорит о превосходстве, бесстрашии или высокомерии. В такой позе собеседник сознательно демонстрирует открытое горло и визуально увеличивает свой рост.

#### **2. Наклон головы.**

Наклон головы в сторону – это сигнал покорности. Собеседник демонстрирует горло и шею, визуально уменьшает свой рост и всем своим видом показывает, что не представляет угрозы.

#### **3. Голова опущена.**

Опущенная голова – это сигнал неодобрения и негативного настроения. Опущенный подбородок сигнализирует о негативном, предубежденном или агрессивном настроении. Критические жесты обычно появляются именно тогда, когда собеседник опускает голову.

Пока собеседник не поднимет голову или не склонит ее набок, у тебя будут серьезные проблемы.

### **3.10.4. Пожимание плечами**

Поднятые плечи помогают собеседнику защитить уязвимое горло от нападения. В личной или деловой обстановке подобный жест истолковывается как покорное извинение. Когда человек проходит мимо группы разговаривающих, любующихся видом или слушающих выступление людей, он опускает голову и съезживается, пытаясь казаться меньше и незаметнее.

Так же ведут себя и подчиненные в присутствии начальства. Подобный жест сразу же отражает статус и силовое взаимодействие между людьми.

### **3.10.5. Смахивание воображаемых пушинок**

Когда собеседник не одобряет высказанную кем-то точку зрения, но не хочет говорить об этом, в его поведении появляются жесты замещения, по которым можно сказать, что твой собеседник о чем-то умалчивает.

К таким жестам относится смахивание воображаемых пушинок с одежды. При этом собеседник обычно смотрит вниз, и в сторону от тебя, а руки его тем временем совершают мелкие движения.

Такой жест является сигналом неодобрения. Даже если собеседник будет говорить о своем полном согласии, его руки выдадут неодобрительное отношение к сказанному.

#### ***3.10.6. Демонстрация готовности к действию***

В те моменты, когда твой собеседник раздражён или испуган, он пытается показаться больше. При этом он просто кладет руки на бедра и разводит локти. Разведенные локти не позволяют приблизиться и напасть на него. Этот жест говорит о целеустремленности, готовности отстаивать свои интересы или предпринять какие-то иные действия.

#### ***3.10.7. Поза ковбоя***

Большие пальцы рук, заложенные за ремень или в карманы, подчеркивают область гениталий. Неудивительно, что такой жест чаще всего используют мужчины, чтобы подчеркнуть свою мужественность, сексуальность и агрессивность.

Женщины, которые носят брюки или джинсы, тоже порой ее используют. Сексуально уверенная в себе женщина в платье или юбке может заложить оба или только один большой палец за пояс или в карман.

#### ***3.10.8. Верхом на стуле***

Сегодня цивилизованный мужчина, ощущая вербальную или физическую угрозу, использует то, что есть под рукой. Спинка стула – это щит, прикрывающий тело и превращающий мужчину в агрессивную, доминирующую личность. Кроме того, в подобной позе ноги мужчины широко разведены, что позволяет продемонстрировать паховую область и подчеркнуть свою мужественность.

#### ***3.10.9. «Катапульта»***

Это сидячий вариант позы, при которой руки положены на бедра, за одним только исключением: теперь руки заложены за голову, а локти направлены в сторону собеседника. Эта поза также является исключительно мужской. Ее цель – запугать собеседника или вселить в него ложное чувство безопасности, а затем нанести решающий удар.

Обычно «катапульта» сочетается с «четверкой» или демонстрацией паховой области. Это говорит о том, что человек не просто чувствует свое превосходство, но еще и настроен на спор или доминирование.

### ***3.11. Зеркальность как средство достижения взаимопонимания***

#### ***3.11.1. Общие вопросы***

Когда ты встречаешься с человеком впервые, то тебе необходимо сразу же понять, настроен ли он по отношению к тебе негативно или позитивно. Люди сразу же окидывают фигуру собеседника взглядом, чтобы по-

нять, ведет ли он себя так же, как и они. Они ищут «зеркальность». Люди копируют сигналы языка телодвижений друг друга в знак взаимопонимания, дружелюбия и симпатии, но сами этого не осознают.

Самый наглядный пример зеркальности – это *зевание*: один человек зевает, и за ним начинают зевать все остальные.

Роберт Провайн обнаружил, что зевание невероятно заразительно. Тебе даже не нужно видеть, как зевает другой человек, – достаточно простого изображения широко открытого рта. Ранее считалось, что цель зевания – обогащение организма кислородом. Сегодня совершенно ясно, что это всего лишь форма зеркальности, которая служит достижению взаимопонимания и снятию агрессивности.

Но люди в толпе не всегда настроены миролюбиво. Агрессивные действия копируются точно так же. Вот почему многие спокойные люди теряют над собой контроль в подобной ситуации.

*Стремление к копированию* – это принцип работы любой очереди. В очереди люди сознательно кооперируются с теми, кого они никогда не видели и больше никогда не увидят. Профессор Джозеф Генрих из университета Мичигана обнаружил, что стремление копировать действия других людей *заложено в мозг человека*. И это неудивительно: ведь вместе легче найти пищу или справиться с работой.

Зеркальность способствует *достижению взаимопонимания*. Собеседники, хорошо понимающие друг друга, одновременно моргают, поднимают брови, раздувают ноздри. У них даже зрачки расширяются одновременно, и это самое удивительное, поскольку подобные микрожесты невозможно скопировать сознательно.

### **3.11.2. Создание нормальной атмосферы**

Исследования синхронности в телодвижениях человека показывают, что люди, испытывающие одинаковые эмоции, настроенные на одну волну и достигшие взаимопонимания, начинают бессознательно копировать движения и выражения друг друга. *Синхронность* укрепляет отношения между людьми, и это совершенно понятно.

*Зеркальность* – это естественное для человека состояние. Когда мужчина и женщина находятся на ранних стадиях ритуала ухаживания, они часто совершают синхронные движения, словно в танце.

### **3.11.3. Зеркальность и гендер**

Джефффри Битти из университета Манчестера обнаружил, что женщины в 4 раза чаще копируют действия друг друга, чем мужчины. Женщины копируют и мужское поведение, а вот мужчинам копировать женщин не удастся – разве что в процессе ухаживания.

### **3.11.4. Зеркальность, семья и животные**

Когда люди долгое время живут или работают вместе, они часто становятся похожими. Это происходит потому, что они постоянно копируют выражения лица друг друга. Брак почти наверняка развалится, если один

из партнеров не только не копирует выражение счастья на лице другого, но еще и отвечает ему выражением раздражения и злости.

Зеркальность можно заметить и на примере *домашних животных*. Сами того не осознавая, люди бессознательно выбираем тех, кто физически или своим поведением похож на них.

### **3.12. Сигареты, очки, макияж и портфель**

#### **3.12.1. Общие вопросы**

Курение – это внешнее проявление внутреннего беспокойства или конфликта. Большинство курильщиков курит не потому, что не может обойтись без никотина, а просто ощущая потребность в ободрении и поддержке. Курение – это типичное действие замещения, используемое в современном стрессовом обществе. Сигареты помогают снять напряжение, накапливающееся в личной и профессиональной жизни человека. Остальные используют с той же целью иные *ритуалы* – начинают причесываться, жевать резинку, грызть ногти, барабанить пальцами по столу, отбивать ритм ступней, теревить запонки, почесывать затылок, перебирать четки. Все эти действия выдают нервозность и тревожность.

Очень часто для маскировки неуверенности используются *украшения*. Их можно теревить или крутить в пальцах, скрывая за подобными действиями страх, неуверенность, нетерпение и беспокойство.

#### **3.12.2. Два типа курильщиков**

Существует два типа курильщиков: те, кто курит в силу непреодолимой потребности, и так называемые «социальные» курильщики.

Исследования показывают, что короткие, быстрые вдохи сигаретного дыма стимулируют работу мозга и обостряют сознание. Медленные, длинные затяжки действуют как седативное, успокаивающее средство.

Курильщики, *испытывающие непреодолимую потребность в сигаретах*, зависят от седативного воздействия никотина. Сигарета помогает им справляться со стрессом. Они делают длинные, глубокие затяжки и предпочитают курить в одиночестве.

«Социальные» курильщики курят только в обществе других людей или «после нескольких бокалов». Это означает, что они воспринимают курение как способ общения и курят, чтобы произвести определенное впечатление на окружающих. «Социальные» курильщики закуривают новую сигарету, не докурив предыдущую. В процессе курения короткие, быстрые затяжки занимают у них всего 20% времени. Остальное время занято особыми жестами и ритуалами языка телодвижений. Социальное курение является частью социального ритуала.

#### **3.12.3. Различия между мужчинами и женщинами**

Женщины обычно держат сигарету довольно высоко, так, чтобы было видно их запястье. Кроме того, такая поза выгодно подчеркивает досто-

инства фигуры. Женщины курят меньше мужчин. Для женщины сигарета – это способ показать себя: продемонстрировать сексуальную грудь и запястье.

Курящие мужчины держат руку очень прямо, чтобы не казаться женственными. Обычно мужчины, затянувшись, опускают руку с сигаретой ниже уровня груди с тем, чтобы постоянно чувствовать себя защищенными. Мужчины удерживают дым в легких дольше женщин. Неудивительно, что и раком легких они болеют чаще. Мужчины во время курения предпочитают закрытые позы. Мужчины часто держат сигарету в закрытой ладони, особенно если пытаются что-то скрыть.

#### ***3.12.4. Как выявить позитивное или негативное отношение***

Уверенный в себе, позитивно настроенный или занимающий более высокое положение человек, как правило, выдыхает дым преимущественно вверх. Тот, кто что-то скрывает, настроен негативно или подозрительно, чаще всего направляет дым вниз.

Выдыхание дыма через уголок рта говорит о еще более негативном настроении.

Существует также связь между настроением человека и скоростью выдыхания дыма. Чем быстрее дым выдыхается вверх, тем более уверен в себе человек и тем сильнее он ощущает свое превосходство. Чем быстрее дым направляется вниз, тем более негативно настроен ваш собеседник.

#### ***3.12.5. Язык очков***

Наиболее распространенный жест – это покусывание дужки. Как отмечал Десмонд Моррис, покусывание или посасывание некоторых предметов говорит о том, что человек пытается обрести чувство безопасности.

Это означает, что покусывание дужки очков говорит о потребности в ободрении и поддержке. Покусывание дужки очков – это способ потянуть время. Крупные бизнесмены обычно предпочитают очки в массивных оправках. В деловой обстановке очки можно рассматривать как символ власти. Небольшие легкие оправы или очки без оправы, напротив, говорят об отсутствии авторитета и о том, что человека более интересует мода, чем бизнес. При этом в условиях неформального общения вас воспринимают как друга или любовника, а не как серьезного и вдумчивого партнера по бизнесу.

#### ***3.12.6. Взгляд поверх очков***

Сегодня многие носят очки только для чтения. В таком случае человеку удобнее взглянуть на собеседника поверх стекол, чем снимать, а потом снова надевать очки. Однако тот, на кого брошен подобный взгляд, скорее всего, почувствует себя не в своей тарелке.

Привычка смотреть поверх очков может дорого обойтись, поскольку собеседник после такого взгляда чаще всего складывает руки на груди, скрещивает ноги и настраивается негативно.

### ***3.12.7. Очки на макушке***

В деловой обстановке человек в темных очках выглядит подозрительным и неуверенным в себе. Но стоит поднять их на макушку, и вас будут воспринимать как свободного, молодежавшего, «клевого» человека, только что вернувшегося из отлично проведенного отпуска.

Это объясняется тем, что у собеседника создается впечатление, что у вас на макушке открылось еще два глаза с чувственно расширенными зрачками (как у младенца).

### ***3.12.8. Энергия очков и макияжа***

Искусно нанесенный макияж заметно повышает авторитет женщины, особенно в деловой обстановке (Аллан Пиз).

Макияж делает женщину в глазах собеседников более уверенной в себе и сильной. Накрашенные женщины выглядят гораздо более сексуально. Сочетание макияжа и очков в деловой обстановке производит на собеседников и партнеров исключительно благоприятное впечатление.

### ***3.12.9. Губная помада***

Яркая красная помада вполне уместна на свидании, но, отправляясь на деловую встречу, лучше воспользоваться помадой бледной, пастельных тонов. Если же женщина работает в сфере женской моды, косметики или причесок, ярко-красная помада будет выглядеть идеально, так как она подчеркивает женственность и привлекательность.

### ***3.12.10. Портфель***

Размер портфеля напрямую связывается со статусом его владельца. Те, кто носит большие, раздутые портфели, считают, что они выполняют всю работу. Такие люди часто берут работу на дом, поскольку не умеют правильно распорядиться рабочим временем.

Тонкие портфели свидетельствуют о том, что их владелец полагается на сотрудников, занимает довольно высокое положение.

## ***3.13. Тело и направление наших мыслей***

### ***3.13.1. Общие вопросы***

Направление тела и ступней собеседника может говорить о том, где он предпочел бы оказаться в данный момент. Взаимно интересная для обоих беседа сможет состояться только тогда, когда оба собеседника развернутся лицом друг к другу.

Во время личного общения человек, который хочет завершить разговор или просто уйти, бессознательно разворачивается по направлению к ближайшему выходу.

### ***3.13.2. О чем говорит наклон тела***

#### ***1. Открытые позиции.***

Расстояние между собеседниками зависит от степени заинтересованности или близости.

Наклон тел людей, участвующих в разговоре, позволяет понять их отношение друг к другу.

Если человек что-то активно говорит собеседнику, стоя прямо напротив него, его слова звучат довольно агрессивно.

Если то же самое говорит человек, стоящий чуть сбоку от собеседника, его воспринимают как уверенного в себе и целеустремленного, но совершенно неагрессивного.

## 2. Закрытые позиции.

Когда люди стремятся к близости, они разворачиваются лицом друг к другу. Так поступают и мужчины, и женщины, стремящиеся монополизировать внимание собеседника. Расстояние между двумя людьми, стоящими в закрытых позах, обычно бывает меньше, чем между теми, кто стоит в открытых позах.

Закрытые позы могут использоваться и людьми, враждебно настроенными друг к другу. В таком случае подобное расположение может расцениваться как вызов.

Мужчины боятся нападения спереди, поэтому не любят стоять лицом к лицу с собеседником. Женщины же напротив, опасаются нападения сзади. Им не нравится, когда собеседник подходит к ним со спины.

### **3.13.3. Направление тела в положении сидя**

Скрещенные ноги, направленные в сторону собеседника, являются знаком заинтересованности и симпатии. Если тот также проявляет интерес, он скрестит ноги и направит колени в сторону собеседника.

По мере нарастания заинтересованности собеседники начинают копировать движения и жесты друг друга.

### **3.13.4. Направление ступней**

Ступни не только выдают направление, в котором нам хотелось бы идти, но еще и указывают на тех, кто вызывает наш наибольший интерес.

## **РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРНОГО СОЗНАНИЯ**

### **1. Совесть как необходимое условие развития культурного человека**

*Культурный человек* – это *свободный, самостоятельный, самодостаточный и совестливый* человек. При этом поведение совестливого человека является свободным, самостоятельным и самодостаточным поведением, не ограничивающим при этом прав другого человека. Таким образом, совесть можно рассматривать как необходимое условие развития культурного человека.

*«Совесть в психологии* – это нравственное качество личности, связанное с субъективным осознанием личностью своего долга и ответствен-



ности как перед отдельными людьми, так и перед обществом» (Е.П. Ильин, 2017).

Ты можешь рассматривать свою совесть как собственное отношение к соблюдению нравственных норм и правил, которое может стать чертой твоего характера (О.П. Рылько, 1972).

Совесть в твоей жизни проявляется, прежде всего, в виде **чувства вины**, которое сопровождается состоянием дискомфорта и попытками избавления от него. Это состояние характеризует твоё недовольство собой, переживание несоответствия моральным требованиям и невыполнения своего долга перед лицом собственного внутреннего Я.

Кроме чувства вины совесть проявляется в твоей жизни и в виде *стыда*. **Стыд** – эмоция, выражающая осознание тобой своего несоответствия (а также твоих близких и причастных к нему людей) принятым в твоей среде нормам или предполагаемым ожиданиям (провалу на экзамене, на соревновании, конкурсе, выступлении на концерте).

Стыд переживается тобой как неудовлетворенность собой, осуждение себя.

Для **избавления от чувства вины** Е.П. Ильин предлагает тебе рассмотреть *пять способов* (выбор за тобой).

### **1. Раскаяние**

Раскаяние – это самоосуждение, твоё сожаление о том, что ты поступил так, а не иначе.

Раскаяние является серьезным нравственно-психологическим актом. Если ты в чём-то виноват, то при раскаянии ты признаёшь свою вину, сожалеешь о содеянном и просишь простить, облегчить свою душу, снять с себя тяжесть вины.

Раскаяние, если оно искреннее, может привести к коренному изменению твоего поведения, твоих оценок, даже всего жизненного пути.

Оно поможет тебе обновиться, стать лучше, выше, нравственнее. После этого тебе потребуется приложить волевые усилия для того, чтобы претворить принятое нравственное решение в свою жизнь.

### **2. Извинение, просьба о прощении**

Твоё извинение – это твой своеобразный «инструмент», с помощью которого ты признаёшь (со своей точки зрения) нарушение определённых социальных норм и ожиданий. При этом ты берёшь на себя ответственность за последствия собственных действий и восстанавливаешь свои связи с Другими.

Оптимальный срок для извинения – от 1 до 3 суток. Тебе можно использовать при этом следующие простые, но эффективные фразы: «Мне жаль», «Я был(а) неправ(а)», «Что мне сделать, чтобы исправить положение?», «Я сделаю все, чтобы не повторять этого вновь», «Пожалуйста, прости меня». Действенность твоего извинения или просьбы о прощении будет определять степень твоей искренности.

### **3. Покаяние**

Твоё покаяние – это твоя твердая решимость в случае аморального или безнравственного поступка, расстаться с ним, переменить свою жизнь на другой, нравственной основе. Настоящее покаяние является фундаментальным событием в жизни личности. По мнению Е.П. Ильина, «оно предполагает не только признание неверности прежних поступков, а быть может, и образа жизни, но и согласие понести наказание за грех».

### **4. Искушение**

Искушение – это снятие с себя вины путем полного признания своей виновности, понесения наказания или свершения положительных поступков. Е.П. Ильин считает, что «нравственное значение искупления определяется тем, что оно представляет собой одно из средств очищения и самосовершенствования личности».

### **5. Аутоагрессия**

«Аутоагрессия – это намеренная активность, направленная на причинение себе вреда в физической и психической сферах» (Е.П. Ильин, 2017). Проявляется она в самообвинении, самоунижении, нанесении себе телесных повреждений различной степени тяжести, вплоть до самоубийства, отказе от получения удовольствия, удовлетворения потребности.

Среди способов *избавления от чувства стыда* можно выделить *отрицание, подавление и самоутверждение*.

#### **1. Отрицание**

Отрицание, как механизм психологической защиты, выступает для тебя в роли своеобразного оборонительного сооружения на пути стыда, потому что стыд является очень болезненной эмоцией. Его переживание для многих людей является мучительным. Поэтому, когда человек испытывает стыд, он невольно стремится физически или психологически скрыться от источника своего тягостного переживания. Это может помочь (в том числе и тебе) «отодвинуть» стыд, и достичь, в ряде случаев, поставленной цели.

#### **2. Подавление**

Этим механизмом защиты люди (в том числе и ты) пользуются в тех случаях, когда стремятся не думать о смущающих ситуациях, о ситуациях, связанных с переживанием стыда или даже с возможностью переживания стыда.

В отличие от отрицания, в таких случаях утрачивается возможность дальнейшего осмысления произошедшего и исправления его последствий.

#### **3. Самоутверждение**

Этот способ защиты от постыдной ситуации актуализирует потребность в самоутверждении. Например, если человек стыдится своего маленького роста, то он начинает развивать интеллектуальные навыки, которые могли бы отвлечь внимание окружающих от недостатков его телосложения. В ряде случаев, в качестве способов удовлетворения потребности в

самоутверждении могут использоваться специальные тренировки, направленные на повышение собственной привлекательности и т.д.

Таким образом, твоя успешная «работа» с чувством вины и чувством стыда, может способствовать формированию и развитию в твоём характере **совестливости** как устойчивой черты, обеспечивающей твоё правильное нравственное поведение.

## 2. Самодостаточность как системное качество

**Самодостаточность** – системное качество человека как личности, характеризующее его как значительного самого по себе, имеющего самостоятельную ценность либо способного обходиться собственными возможностями.

О самодостаточном человеке (самодостаточность как черта характера) говорил ещё Сократ («кто знает себя, тот знает, что для него полезно, и ясно понимает, что он может и чего не может»).

По мнению В.А. Аверина, это качество является следствием максимально полного и разностороннего развития человеком всех своих возможностей. В его основе лежит развитое самосознание.

Развитие самодостаточности доступно каждому из нас (в том числе и тебе). Но для начала нужно узнать, какими качествами отличается любой самодостаточный человек, и которые нужно в себе развивать.

К ним относятся:

- 1) *уверенность в себе*, позволяющая достигать целей и развиваться без посторонней помощи;
- 2) *целеустремленность*, необходимая для того самого достижения целей и развития;
- 3) *сила собственного Я*, помогающая нести полную ответственность за свои решения и поступки;
- 4) *дистанцированность*, без которой невозможно держаться на некотором расстоянии от людей и не давать им пересекать свои собственные границы;
- 5) *переносимость одиночества*, выражающаяся в отсутствии страха остаться одному.

Для развития самодостаточности можно воспользоваться **шестью правилами** врача-психотерапевта Эрнеста Цветкова:

- 1) рассматривать окружающих людей как свое собственное отражение;
- 2) уметь делать свой выбор;
- 3) брать на себя ответственность;
- 4) осознавать погрешность своих мнений и суждений;
- 5) не прыгать выше головы;
- 6) жить настоящим.

Твоя развитая самодостаточность придаст тебе уверенность в себе и самоуважение.

### 3. Самостоятельность

**Самостоятельность** – способность самому ставить свои цели и самому их достигать, способность решать свои проблемы за свой счет.

Самостоятельность имеет *два измерения*.

Первое описывает объективное положение, жизненную ситуацию и подразумевает:

- 1) независимость, свободу от внешнего принуждения и контроля;
- 2) право и возможность самому принимать решения;
- 3) руководствоваться в жизни своими собственными стимулами.

Второе измерение относится к субъективной реальности и обозначает способность разумно пользоваться своим правом выбора. Кроме этого оно предполагает:

- 1) целеустремленность;
- 2) последовательность;
- 3) волю к достижению.

Самостоятельный человек осознает и умеет иерархизировать свои цели. Он способен успешно контролировать не только внешние обстоятельства, но и собственные порывы.

Быть самостоятельным или же нет, ты решаешь для себя сам.

Кому-то проще и удобнее зависеть от других, реализовывать чужие решения, а не свои, но в то же время быть защищенным от ошибок и неудач. А если все-таки и происходит что-то неблагоприятное, то всегда есть на кого переложить ответственность – «Не я же так решил!».

Другим же людям намного комфортнее делать то, что они считают нужным, поступать так, как они сами решают. Но они очень часто «набивают шишки», испытывают разочарования, переживают неудачи.

Если ты выбираешь путь самостоятельного человека, то у тебя появится намного больше шансов реализоваться в жизни и получить от этого истинное удовольствие, поскольку ты все это будешь делать сам.

Ты сам сможешь выбрать профессию, исходя из своих собственных интересов и способностей. Ты будешь иметь возможность рискнуть и открыть свою собственную клинику или аптеку.

В случае возможной неудачи ты не будешь сожалеть, так как ты это хотел сделать... и сделал это. При этом ты ещё приобрёл опыт – очень ценная «штука» в современной жизни.

В случае успеха ты получаешь не только то, к чему так стремился, но и просто радость, и положительные эмоции.

Как стать тебе самостоятельным и развить в себе самостоятельность как черту характера? Всё это вполне возможно, но не просто, так как у тебя

столько лет был один тип поведения, а тут вдруг надо сформировать другой.

Для того чтобы сделать весь этот процесс менее болезненным и более гармоничным, тебе можно использовать ряд *рекомендаций*.

1. *Начинай с простого.*

Для начала поставь перед собой легкодостижимые цели. Это будет небольшая тренировка перед будущими свершениями.

Например, если в доме (комнате общежития) закончились продукты, то сходи в магазин сам.

Таких небольших дел можно найти много. Главное заключается в том, что ты получаешь опыт принятия самых элементарных решений и их осуществления без какой-либо помощи других.

2. *Сделай что-нибудь новое.*

Если тебе интересна кулинария, то приготовь сложное новое блюдо. Для этого тебе придется искать рецепты, закупать ингредиенты, если повезет, даже в разных магазинах!

Любишь читать?! Отлично! Выбери в Интернете или в каталоге какую-нибудь интересную книгу (но ту, что не очень-то просто достать) и закажи ее почтой или пройди по книжным магазинам.

Все это потребует от тебя известной доли самостоятельности.

3. *Займись физкультурой и спортом.*

Хорошее самочувствие, хорошая фигура всегда пойдут на пользу.

Втянутый живот, прямая спина придадут дополнительной уверенности.

Представь себе, какого стиля в одежде, по-твоему, придерживаются самостоятельные уверенные люди. Если твоя фигура пока еще не позволяет носить такие вещи, то тебе стоит усиленно над собой поработать, стремясь именно к этому образу, чтобы примерить его потом на себя.

А если твоя фигура идеальна, то сразу же приобретай одежду уверенных людей и смело одевай! Занятия же физкультурой и спортом все равно необходимы тебе для поддержания своего тонуса.

4. *Возьми на себя ответственность за другого человека (конечно, в минимальных размерах).*

Например, если вы видишь, что твой друг устал, то самостоятельно, ни о чем его не спрашивая, сделай чай, приготовь поесть, включи любимую передачу.

Или на улице ты заметил человека, который стоит с картой в руках и явно не знает, куда ему идти, подойди и возьми дело в свои руки.

Помимо того, что потренируешь свою решительность и навыки общения, еще и человеку поможешь.

5. *Вспоминай свои успехи и те чувства, которые ты переживал в тот момент.*

Перед принятием какого-либо решения постарайся ощутить такие же эмоции. Это поможет тебе настроиться на положительный результат и прибавит уверенности в себе.

*6. Выбери для себя «мелодию самостоятельности».*

Найди ту музыку или песню, прослушивая которую ты чувствуешь прилив сил, энергию, а тело само начинает танцевать. В тот момент, когда тебе надо что-то сделать, что-то решить, слушай эту мелодию, напевай, мысленно прокручивай. Таким образом, ты создашь у себя установку на активность, энергичность, что позволит тебе легче решить возникшие проблемы.

*7. Исключи из лексикона слова-паразиты: «попытаюсь», «не знаю, смогу ли», «сомневаюсь», «может быть что-то и получится».*

Все эти выражения «пропитаны» сомнениями и неуверенностью. Намного лучше будет сказать так: «я смогу», «конечно, сделаю», «уверен, у меня все получится», «успех гарантирован».

Произнося это, ты сам определяешь свой положительный результат и настраиваешься на него. Мысль материальна, а уж слово-то тем более.

**И последнее.** Если ты действительно хочешь стать самостоятельным, ты этого достигнешь в любом случае. Дело в том, что ты при этом откроешь для себя новый мир, полный неограниченных возможностей, риска, а также положительных эмоций.

#### **4. Свобода как основа успешной самореализации**

В новой философской энциклопедии (2010) свобода рассматривается как «состояние субъекта, в котором он является определяющей причиной своих действий, то есть они не обусловлены непосредственно иными факторами, в том числе природными, социальными, межличностно-коммуникативными и индивидуально-родовыми».

Для тебя твоя свобода – это, в первую очередь, независимость собственных убеждений, формирующих чувство внутренней свободы. Это чувство, как форма проявления свободы, заставляет тебя уважительно относиться к себе, верить в свои силы, в свои возможности и выстраивать своё поведение на основе своего свободного выбора.

Когда человек не свободен, его способности и возможности «спят» и, тем самым, «сдерживают» процесс самореализации.

Тебе необходимо понять, что восприятие себя внутренне свободным является основой и важнейшим условием твоей успешной самореализации.

Успешная самореализация, в свою очередь, соответствует современным взглядам на успех, как на успешное выстраивание собственной жизни, а не только успешное зарабатывание себе на жизнь. То есть успешен тот (в том числе и ты), кто является сценаристом, режиссёром и главным действующим лицом кинофильма под названием «Моя жизнь». При этом в

любой момент времени в связи с бурной динамикой самой жизни он (в том числе и ты) может внести коррективы в свой сценарий.

ЧТО необходимо тебе сделать, чтобы обрести внутреннюю свободу?

Антон Павлович Чехов предлагает в качестве единственно возможной, надежной и эффективной стратегии обретения внутренней свободы – «выдавливаться из себя по каплям раба».

Высокая вероятность несвободы человека (в том числе и тебя) обусловлена особенностью самой жизни: она устроена так, что с детства человек (в том числе и ты) попадает в зависимость от разных обстоятельств, людей и вещей. И назвать себя по-настоящему свободным вряд ли может кто-то с полной уверенностью.

Можно выделить **пять признаков несвободного человека и пять путей преодоления несвободы**.

1. *Человек не принимает, не любит себя за то, что он просто есть, такой единственный и неповторимый.*

Часто это происходит потому, что человек склонен воспринимать жизнь только в «чёрно-белых тонах». На самом деле жизнь – постоянно меняющаяся, разноцветная, яркая, многоликая и многозначная. Поэтому, испытывая трудности при адаптации к ней, тебе следует в трудную для себя минуту поддержать, приласкать, подбодрить себя, а победный час не считать естественным. Победам радуются. Победителями восхищаются.

2. *Зависимый человек делает то, что ему приказывают.*

В таких случаях он работает без удовольствия и на других. Поэтому тебе очень важно понять, что в любое даже самое трудное, нудное, неприятное дело можно внести долю своего участия, которое принесёт удовольствие. А когда ты что-нибудь делаешь творчески, ты начинаешь работать на себя и продвигаешься вперёд к свободе.

3. *В мире очень много вещей, которые подчиняют нас себе.*

К таким вещам можно отнести телевизор, мягкий диван, рекламу, многочисленные компьютерные игры и т.д.

Тебе необходимо определиться: подвергнуться их наваждению или сделать полезное дело для себя и других.

Очень многие блага цивилизации совсем не освобождают человека, а закрепощают его, делают «цивилизованным рабом». Свободный же человек может делать выбор, потому что он знает, для чего, зачем и сколько он будет смотреть телевизор, рекламу, играть в компьютерные игры, лежать на диване.

4. *Леность и любопытство.*

Александр Сергеевич Пушкин сказал как-то: «Человек ленив и любопытен». Из всех внутренних недостатков, обрекающих человека на несвободу, эти самые трудно преодолимые.

К сожалению, стремление узнавать новое, открывать этот мир для слишком многих (ты можешь стать приятным исключением) прекращается

за порогом школы или университета. В таких случаях человек успокаивается на достигнутом; начинает думать, что ему всё и так известно, что впереди его ждёт ровный профессиональный путь. В таких случаях человек становится зависимым от многого.

Чтобы быть свободным, человек должен знать и уметь очень многое. А для того, чтобы знать и уметь, нужно быть любопытным и не лениться.

*5. Несвободный человек редко прислушивается к себе и редко стремится делать то, что считает для себя нужным.*

Свободного человека от несвободного отличает умение думать, выражать свои мысли, следовать им и постоянно изменяться на пути к самосовершенствованию.

**Таким образом,** чем меньше ограничений внутри человека (в том числе и тебя), тем более он успешен в своих действиях, поскольку способен делать такие вещи и такими способами решать поставленные задачи, о которых обычный человек даже помыслить не в состоянии, так как они находятся за пределами его несвободного мировоззрения.

Если представить это в виде метафоры, то свободный человек забирается на дерево (то есть занимается личностным ростом и обеспечивает самореализацию через саморазвитие и самосовершенствование) и обзревает оттуда жизнь во всей её широте и великолепии, понимает что к чему, куда, откуда и зачем.

В то время как внутренне несвободный человек со своей «рабской моралью» топчется вокруг, поскольку залезать наверх страшно, да усилия требуются для этого. И видит несвободный только кусты, стволы, буреломы, тёмный лес. И так и проживает жизнь в неведении и по чужим правилам, не реализовав свой потенциал. Жалко его!

**Вывод.** Если ты хочешь построить свою жизнь сам, по своим канонам, согласно своему выработанному, основанному на реальных фактах мировоззрению; если ты хочешь прожить свою жизнь счастливо, полноценно; если занимаешься тем, чем ты хочешь заниматься; при этом реализуешь своё жизненное предназначение, выстроив свои отношения с миром так, как тебе удобно; то для тебя *вопрос обретения внутренней свободы – это вопрос жизненной необходимости.*

## **5. Личностный рост и культурное сознание**

Личностный рост – самосовершенствование для достижения поставленных целей. Это труд, предусматривающий постоянную работу над собой, анализ своих поступков, результатов деятельности. Человек, знающий чего он хочет от жизни и как это получить, всегда сможет быть на ступень выше.

*Зачем человеку развиваться?*



Рано или поздно индивид начинает задумываться о том, почему у него не получается что-то, в чем кроется основная проблема.

Людей, имеющих цель и мечту, такие вопросы волнуют, провоцируют на действия.

Ведь не хочется постоянно находиться в положении «стоячей воды», когда вокруг тебя все меняется, раскрывается, а ты как был на дне, так и остался со своими неизменными стандартными взглядами и нежеланием двигаться вперед.

Но можно и услышать заезженные фразы, мол «Так сложилось» или «А что я могу сделать?».

И самое главное в такой ситуации – это нежелание самому меняться.

Когда ты меняешь свои привычки, начинаешь познавать что-то новое, ты невольно начинаешь развиваться. Новая информация и знания делают тебя богаче, меняется твой привычный взгляд на жизнь. Именно тогда начинается твоё личностное развитие, твой личностный рост. Он способствует переоценке собственных поступков, учит видеть мир многогранным, формирует умение добиваться поставленных целей, учит быть не просто частью общества, но и его неотъемлемым движущим механизмом, что и делает тебя успешным и счастливым.

Только от тебя самого зависит твоё будущее. Ты сам создаёшь себе программу своей жизни.

К сожалению, не все могут и не все хотят менять свои жизненные базовые установки.

Развивать себя как личность, открывать новые горизонты и возможности – все это поможет тебе переступить через многое.

Каждому человеку (в том числе и тебе) свойственны только ему присущие особенности темперамента, характера, способностей.

Но есть базовые критерии развития личности, которые не имеют рамок и касаются каждого человека.

Перед тобой в данном случае встаёт естественный вопрос: «Как добиться личностного роста?».

Для этого существует много способов: тренинги и курсы по развитию; специальная литература; комплексные решения; индивидуальный тренер по личностному развитию.

### **Основные критерии личностного роста**

Чтобы задуманное свершалось, нужно знать несколько секретов. Они простые и уже давно правят нашим развитием.

#### **1. Непрерывное совершенствование знаний.**

Постарайся отнестись к познанию мира и его тайн как к необходимости. Твоё движение вперёд и познание нового для формирования своего будущего обусловлено тем, что в настоящем объем информации увеличивается очень быстро, равно как и быстро устаревает.

#### **2. Применение на практике полученных знаний.**

Теория есть теория. Но знания только тогда для тебя будут полезными, если они будут работать.

Необходимая информация должна быть применена в нужной сфере. Если неправильно оперировать полученными знаниями, то и результат будет отрицательным.

Основным двигателем личностного роста являются необходимые условия, которые запускают механизм саморазвития. А это в свою очередь порождает многие изменения, которые свидетельствуют о начале самоизменения.

Такие изменения – критерии личностного роста. Их можно разделить на внешние и внутренние критерии.

### ***Внешние критерии личностного роста***

#### ***1. Понимание других.***

Зрелый человек не имеет предрассудков, стереотипов. Он может адекватно и в полной мере воспринимать окружающую действительность и других людей.

Такой индивид готов вступить в контакт с другими личностями с проявлением эмпатии, сопереживания и понимания.

#### ***2. Принятие других.***

Одним из главных критериев личностного роста есть проявление динамики отношения к окружающим людям.

Зрелость индивида определяется его возможностью принимать человека таким, какой он есть, уважением его взглядов и выборов, признанием другого человека ценным и своеобразным, пусть он совершенно противоположен вам.

Именно принятие человека со всеми его недостатками и нюансами позволяет говорить, что рост личности прогрессирует.

#### ***3. Социализация.***

Развитие личности позволяет стать более коммуникабельным, строить отношения с другими людьми на гармонии и взаимопонимании.

Такой человек станет гибким, открытым, общительным. Такой принцип контакта с обществом помогает легко решать возникшие проблемы и противоречия. Ведь влияние социума на человека очень велико и требует массу сил, чтобы справиться с постоянным потоком информации и не потеряться в ней.

#### ***4. Творческая адаптация.***

Это свидетельствует о том, что личность готова раскрывать свой внутренний потенциал, смело шагать вперед и не бояться неизвестного.

Такой подход позволяет встречать проблему или новое задание в бодром, не унылом состоянии и не бояться сложностей.

Творческий человек всегда будет готов помочь ближнему или нестандартно преодолеть любое препятствие.

## ***Внутренние критерии личностного роста***

### ***1. Принятие себя.***

Это полное признание себя как личности. Принятие таким, какой ты есть, с недостатками и достоинствами, вера в себя, свой потенциал, возможности. Это вера в себя самого и свое «Я», любовь к себе.

### ***2. Открытость к переживаниям.***

Данный критерий говорит о том, что зрелый человек на пути к совершенствованию не будет жить прошлым и переживать заново минувшие события.

Зрелая личность открыта новым возможностям, переживаниям и изменениям. Это означает жить настоящим, а не прошлым.

Именно открытость к переживаниям есть ответ на вопрос, для чего нужен личностный рост. Ведь открытость – это движение вперед.

### ***3. Понимание себя.***

Это четкое представление своих желаний и возможностей, контроль мыслей, действий.

Только при полном понимании своего «Я» можно четко ставить задачи, выбирать маршруты решения проблем.

Нужно уметь смотреть на себя без стеснения и жалости, принимать свои недостатки, чтобы сделать себя идеальным.

### ***4. Ответственная свобода.***

Свобода выбора говорит не только о независимости в принятии решений, но и о том, что вы несете прямую ответственность за свои действия и их последствия.

Нужно максимально независимо принимать решения, не полагаясь на комментарии и мнения окружающих вас людей.

Это ваша жизнь, и вы делаете ее для себя комфортной, а не для других.

### ***5. Целостность.***

Это необходимая часть эффективной жизненной деятельности.

Только в целостном состоянии человек сможет гармонично взаимодействовать с окружающим миром, без потери своего «Я».

Мы изначально рождаемся целостным организмом. А сохранить эту целостность в мире постоянных стереотипов и стандартов очень тяжело.

Поэтому нужно трудиться, чтобы быть в гармонии со своим внутренним миром.

### ***6. Динамичность.***

Индивид всегда развивается и не останавливается в своем развитии.

А критерии личностного роста содержат в себе умение адаптироваться и меняться под сложившуюся ситуацию.

Это помогает закалить характер человека, изменить восприятие ситуации, научить мыслить нестандартно.

### ***Что нам дает саморазвитие?***

Саморазвитие личности – это процесс саморазвития без завершения.

Он может остановиться, но не завершиться.

С развитием человека меняется его жизнь: привычки, круг друзей, увлечения, работа, взгляды, образы жизни и т. д.

Влияние социума на человека может только подтолкнуть к определенным действиям и мыслям, заставить задуматься.

Личностный рост даёт тебе уверенность, цель, новые возможности.

Если нет гармонии с собой, понимания своего внутреннего «Я», то и любые попытки найти выход будут равны нулю. Только открытое осознание своих проблем поможет тебе стать на правильный путь. Чтобы начать что-то делать, нужно, прежде всего, иметь свое мнение, которое поможет тебе сделать выбор.

### ***Вывод.***

Для чего тебе нужен личностный рост? Чтобы стать индивидуальностью, иметь свою независимую точку зрения, чтобы развиваться и добиваться своих целей.

Вершины любят смелых покорителей. И пусть это будут не большие вершины для начала, но для них нужно быть достаточно смелым и готовым встретить препятствия на своем пути.

Критерии личностного роста помогут принять и осознать многие моменты из твоей жизни, их нужно постоянно развивать и поддерживать.

Только тогда ты сможешь понять все свои слабости, найти места спотыкания и исправить, то, что мешало тебе обрести желаемое.

Жизнь не меняется со щелчком пальцев, она требует много времени и работы. Личностный рост поможет тебе не только в саморазвитии, но и в твоей профессиональной деятельности.

Процесс саморазвития поможет обрести удовольствие от того, чем ты занимаешься, научит быть сильным и смелым, находить выходы из любых жизненных заданий. Это прекрасная возможность научиться воспринимать мир не как поток сплошных проблем, а как поток безграничных возможностей.

Важность личностного роста для тебя заключается в том, что он обеспечивает формирование и развитие твоего культурного сознания, лежащего в основе твоей конкурентоспособности.

# ПОТОКОВОЕ ПЕРЕЖИВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЛИЧНОСТИ

## 1. Сущность потокового переживания

Ты хочешь испытывать легкость, когда что-либо делаешь (читаешь, учишь, рассуждаешь и т.д.)? Это вполне возможно.

Дело в том, что три десятилетия назад психолог Михай Чиксентмихайи, исследуя жизнь творческих личностей, обнаружил особое психическое состояние, которое назвал *состоянием оптимального переживания человека* или *состоянием «потока»*. По его мнению, это состояние характеризуется полным слиянием со своим делом, поглощением им, когда не ощущаешь времени, самого себя, когда вместо усталости возникает постоянный прилив энергии... В этом состоянии удовольствие сливается с усилиями и смыслом...

Это состояние часто описывается людьми как ощущение получения удовольствия от самореализации, повышенной и обоснованной уверенности в себе, ярко выраженного повышения коммуникативных способностей, умения четко и ясно выражать свои мысли, убеждать собеседника, эффективно решать проблемы любой сложности.

В потоковом состоянии информация лучше усваивается, активизируется память, способности к анализу информации, появляется легкая форма беспокойства в связи с повышенной активностью. Это состояние одновременно максимальной продуктивности и максимального удовольствия.

Подобное потоковое состояние сопровождает оптимальное переживание – деятельность, направленную на достижение поставленной цели.

Кстати, эта деятельность в полной мере осуществляется в соответствии с принципом Парето, так как является оптимальной, эргономичной (восполнение энергии в процессе самой деятельности и изменение субъективного восприятия времени, чаще – в сторону уменьшения).

Какими качествами ты должен обладать, чтобы твоя деятельность (в том числе и учебная) отвечала требованиям оптимального переживания?

С этой целью Михай Чиксентмихайи ввёл понятие *«аутотелической личности»*.

Такой человек способен превратить реальные или потенциальные угрозы в приносящие радость задачи.

Это человек, который никогда не скучает, редко тревожится, обращает внимание на то, что происходит вокруг него, а взявшись за какое-либо дело, легко увлекается им, входя при этом в состояние потока.

Сам термин «аутотелическая личность» обозначает «личность, цели которой находятся в ней самой», он отражает *самодостаточность, автономность личности, ее способность самостоятельно ставить цели*.

Для большинства людей цели, как правило, задаются биологическими инстинктами или формируются обществом, то есть источники целей находятся «вовне». У аутоотелической личности многие цели вытекают из сознательной оценки своих переживаний. Они отражают её истинные потребности. Поэтому деятельность становится тем, чем мы занимаемся ради самого процесса, потому что главное – это приобрести необходимый опыт.

Аутоотелическим личностям не нужно многого, так как обычная деятельность приносит им достаточно удовлетворения, поскольку они испытывают поток в учёбе, на работе, в семейной жизни, при общении с людьми и во время еды.

Аутоотелическими личностями нельзя легко манипулировать с помощью угроз или вознаграждений извне, так как они менее зависимы от внешних благ благодаря своим личностным качествам (самостоятельны, самодостаточны, автономны).

Что касается содержания потокового (оптимального) переживания, то Михай Чиксентмихайи выделил **восемь компонентов**.

1. *Выполнимость деятельности, достижимость цели, решаемость задачи.*
2. *Возможность сконцентрироваться на том, что человек делает.*
3. *Четкие цели.*
4. *Четкая и немедленная обратная связь для корректировки движения к цели.*
5. *Полная поглощенность проблемой, освобождение сознания от забот и тревог повседневной жизни.*
6. *Ощущение полного контроля за происходящим.*
7. *Отсутствие у человека в потоке мыслей о себе самом (однако после того, как человек побывал в «потоке», его индивидуальность становится более сильной, более яркой).*

Когда люди описывают свои переживания в моменты радости, они упоминают как минимум один из перечисленных компонентов (а нередко и все восемь).

Ощущение течения времени в процессе «потока» может варьироваться в широких пределах: секунды тянутся как часы, часы пролетают как секунды.

Комбинация всех этих условий вызывает то чувство глубокой радости, ради которого испытывавшие его люди готовы снова и снова затрачивать невероятное количество усилий и времени.

Для того чтобы достичь уровня потокового переживания в учебной и другой деятельности, тебе необходимо соблюсти следующие **условия**:

- 1) твой уровень мастерства должен соответствовать поставленным целям и задачам;
- 2) максимально сконцентрироваться на том, что ты делаешь;
- 3) ставь четкие и конкретные цели;

- 4) разбивай работу на микроэтапы и отслеживай каждый этап (учет мнения других людей, собственная рефлексия);
- 5) наполни то, что ты делаешь, смыслом;
- 6) делай то, что нравится;
- 7) максимально отдавайся процессу и стремись к совершенству;
- 8) будь самодостаточным.

## 2. Потокковое переживание и конкурентоспособность студента

Твоё знакомство с потоковым переживанием может помочь тебе сформировать качества *«аутоэлической личности»*, которая по своему содержанию очень похожа на конкурентоспособную личность. Более того, достижение тобой потокового переживания можно рассматривать как механизм формирования твоей конкурентоспособности, в основе которой лежит твоё культурное сознание (самодостаточность, самостоятельность, свобода и совестливость).

Ведь социально ориентированная система твоих способностей, свойств и качеств, характеризующая твои потенциальные возможности в достижении успеха, определяющая твоё адекватное поведение в динамически изменяющихся условиях жизни и обеспечивающая твою внутреннюю уверенность в себе и твою гармонию с собой и окружающим миром – всё это создаётся необходимой внутренней деятельностью – оптимальным, потоковым переживанием.

С чего тебе начать свой путь к достижению потокового переживания, способствующего формированию твоей конкурентоспособности?

Учитывая тот факт, что твоя жизнь не должна сводиться только к учёбе, которая составляет только её треть, тебе следует обратить пристальное внимание на то, что ты делаешь изо дня в день, как ты себя чувствуешь, занимаясь разными делами, находясь в разных местах, с разными людьми, в разное время суток.

Хотя, если ты так же, как и другие люди, подвластен общим законам: чувствуешь себя лучше во время еды и намного чаще чувствуешь вдохновение, занимаясь активным отдыхом, – ты можешь прийти к удивительным открытиям.

Может выясниться, что тебе нравится быть одному. Или что ты любишь учёбу (свою работу) больше, чем думал. Или что чтение книг доставляет тебе большее удовольствие, чем просмотр телевизора. Или всё с точностью до наоборот. Не существует закона, который предписывал бы тебе жить одинаково.

Что касается твоей учебной деятельности, то ты можешь превратить её в дело, которое будет удовлетворять твои потребности в новизне и достижениях. Но и здесь ты должен затратить дополнительную физическую энергию, чтобы получить желаемые результаты. Без приложения каких-либо усилий скучная учёба так и останется таковой.

Основное решение очень просто. Оно заключается в том, чтобы уделять пристальное внимание каждому шагу в своей учёбе и спрашивать себя: «Необходим ли этот шаг? Если да, то кому? Можно ли его сделать лучше, быстрее, эффективнее?»

Наше отношение к любой деятельности, требующей определённых энергетических и временных затрат, часто сводится к тому, что мы прикладываем много усилий, чтобы срезать углы и сделать как можно меньше (удовлетворение потребности в экономии сил).

Однако это недальновидная стратегия. Если бы мы прилагали столько же усилий, чтобы сделать на работе больше, то мы получали бы большее удовольствие от нее – и, возможно, были бы также более успешны в ней.

В соответствии с существующими компонентами потокового переживания, важным условием формирования своей аутотеличности (конкурентоспособности) является сконцентрированность на ясных и достижимых целях, на немедленном результате, который они приносят.

Особое место здесь занимает твоё мастерство, чтобы справиться с поставленной задачей.

Если задача слишком трудна, человек обычно разочаровывается, начинает беспокоиться, и постепенно в нем зарождается тревога.

Если задача слишком проста, человек расслабляется, а затем ему становится скучно.

Если задача несложна, а способности невелики, то он чувствует апатию.

Если для тебя цели ясны, результат очевиден, а задачи и мастерство находятся в балансе друг с другом, то ты сможешь сконцентрировать своё внимание и полностью погрузиться в свое дело.

Как правило, в таком случае формируется потоковое психическое состояние, сопровождающее потоковое оптимальное переживание – деятельность, в полной мере соответствующую принципу Парето.

Важным условием для оптимального переживания является оптимальное общение.

Первым условием такого общения должно быть наличие чего-то общего между твоими целями и целями другого человека или других людей. Это трудновыполнимое условие в принципе, поскольку каждый участник взаимодействия преследует свои интересы.

Но если ты заинтересован в совместной деятельности, то сможешь найти хотя бы частицу общих целей.



Второе условие успешного взаимодействия заключается в том, что ты готов уделить внимание целям другого человека.

Когда эти условия выполняются, ты можешь получить наиболее ценный результат от общения с другими людьми – почувствовать поток, который возникает при оптимальном взаимодействии.

Секрет того, как начать приятный разговор, в действительности очень прост. Сначала нужно выяснить, какие цели у другого человека. Что его интересует в данный момент? Чем он увлечен? Чего он достиг или пытается достичь? Не надо при этом перетягивать беседу на себя, нужно развивать ее совместно.

Хороший разговор подобен импровизации в джазе, когда музыкант начинает с обычных элементов, а затем вводит спонтанные вариации, которые создают новую красивую композицию.

Если учёба (работа) и взаимоотношения с людьми способны вызвать у тебя поток, качество твоей жизни начнет улучшаться.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев, Х.М. Метод «Ключ». Разблокируй свои возможности. Реализуй себя! / Х.М. Алиев. – СПб.: Питер, 2009.
2. Аллен, Д. Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности без стресса / Д. Аллен. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
3. Андреев, В. И. Конкурентология: учебный курс для творческого развития конкурентоспособности / В.И. Андреев. – Казань: Центр инновационных технологий, 2004. – 468 с.
4. Архангельский, Г. Тайм драйв: как успевать жить и работать / Г. Архангельский. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 272 с.
5. Борисова, Н.В. Конкурентоспособность будущего специалиста как показатель качества и гуманистической направленности вузовской подготовки / Н.В. Борисова. – Набережн. Челны: Паритет, 1996. – 142 с.
6. Бумаженко, Н.И. Виктимология: учебно-методическое пособие / Н.И. Бумаженко. – Витебск: УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2010. – 115 с.
7. Бьюзен, Т. Суперпамять / Т. Бьюзен; пер. с англ. – 6-е изд. – Минск: «Попурри», 2008. – 208 с.
8. Гарднер Г. Структура разума. Теория множественного интеллекта / Г. Гарднер. – М.: Вильямс, 2007. – 512 с.
9. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект / Д. Гоулман. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2009. – 478 с.
10. Гоулман, Д. Фокус. О внимании, рассеянности и жизненном успехе / Д. Гоулман. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2015. – 384 с.
11. Дахигг Ч. Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе / Ч.Дахигг. – М.: Карьера Пресс, 2015. – 398 с.
12. Дэвидсон, Р. Как эмоции управляют мозгом / Р. Дэвидсон, Бегли Ш. – СПб.: Питер, 2012. – 256 с.
13. Джей, М. Важные годы. Почему не стоит откладывать жизнь на потом / Мэг Джей ; пер. с англ. Н. Яцюк. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
14. Джефферс, С. Бойся... но действуй! Как превратить страх из врага в союзника / С. Джефферс. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 238 с.
15. Занин, С. Как преодолеть лень, или Как научиться делать то, что нужно делать? / С. Занин. – Ростов н/Д: Феникс, 2012.
16. Ильин, Е.П. Психология делового общения / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2017.
17. Ильин, Е.П. Психология любви / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2013.
18. Ильин, Е.П. Психология надежды: оптимизм и пессимизм / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2015.
19. Ильин, Е.П. Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2013.
20. Ильин, Е.П. Психология страха / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2017.

21. Казинс, Н. Анатомия болезни с точки зрения пациента: Пер. с англ. / Н. Казинс. – М.: Физкультура и спорт, 1991. – 95 с.
22. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2013. – 710 с.
23. Карпов А. Ты умеешь хорошо учиться?! / А. Карпов. – М.: Речь, 2007.
24. Кашапов, Р.Р. Типология личности, или Какие мы разные. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2004. – 320 с.
25. Кови, С.Р. 7 навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / С.Р. Кови. – М.: «Альпина Диджитал», 2015.
26. Козлов, Н.И. Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека / Н.И. Козлов. – М.: АСТ-ПРЕСС, 2002. – 304 с.
27. Кристакис, Н., Фаулер, Дж. Связанные одной сетью: Как на нас влияют люди, которых мы никогда не видели / Н. Кристакис, Дж. Фаулер; пер. с англ. Н. Сашиной. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 361 с.
28. Кэнфилд, Дж. Фактор Аладдина / Дж. Кэнфилд, М. В. Хансен; пер. с англ. Е. Г. Гендель. – Мн.: «Попурри», 2007. – 432 с.
29. Лоэр, Д. Жизнь на полной мощности! Управление энергией - ключ к высокой эффективности, здоровью и счастьем / Д. Лоэр, Т. Шварц. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 160 с.
30. Магазаник, Н.А. Искусство общения с больными / Н.А. Магазаник. – М.: Медицина, 1991. – 112 с.
31. Митина, Л.М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л.М. Митина. – М.: МПСИ; Воронеж: МОДЭК, 2002. – 400 с.
32. Пономаренко, В.В. Практическая характерология с элементами прогнозирования и управления поведением (методика «семь радикалов») / В.В. Пономаренко. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 252 с.
33. Резник, С.Д., Сочилова, А.А. Основы личной конкурентоспособности / С.Д. Резник, А.А. Сочилова. – М.: ИНФРА-М, 2010.
34. Селигман М.Э.П. Новая позитивная психология: Научный взгляд на счастье и смысл жизни / Перев. с англ. – М.: Издательство «София», 2006. —368 с.
35. Ташлыков, В.А. Психология лечебного процесса / В.А. Ташлыков. – Л.: Медицина, 1984. – 192 с.
36. Урбанович, А.А. Психология управления: Учебное пособие / А.А. Урбанович. – Мн.: Харвест, 2003. – 640 с.
37. Фулфер, М. Искусство чтения по лицу / М. Фулфер. – Мн.: ООО «Попурри», 2004. – 176 с.
38. Фьоре, Н. Легкий способ перестать откладывать дела на потом / Н. Фьоре. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
39. Чиксентмихайи, М. Поток. Психология оптимального переживания / М. Чиксентмихайи. – М.: Альпина нон-фикшн, 2017. – 464 с.

*Учебное издание*

**Церковский Александр Леонидович**

***Конкурентоспособность студента  
медицинского университета***

Методические рекомендации

Редактор Церковский А.Л.  
Технический редактор Борисов И.А.  
Компьютерная верстка Казунко А.Г.

Подписано в печать \_\_\_\_\_. Формат бумаги 64х84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага типографская № 2. Ризография. Усл. Печ.л. \_\_\_\_\_.  
Уч.-изд. л. \_\_\_\_\_. Тираж \_\_\_\_\_ экз. Заказ № \_\_\_\_\_.

Издатель и полиграфическое исполнение УО «Витебский  
государственный медицинский университет»  
ЛП № 02330/453 от 30.12.2013 г.  
Пр-т Фрунзе, 27, 210023, г. Витебск